

Neoliberalismo – Aportes para su conceptualización y el debate

Marek Hoehn*

Resumen

El neoliberalismo es un proyecto opuesto al del Estado de compromiso y keynesiano, opuesto a la creación y transformación racional y colectiva de la sociedad. En su visión social y antropológica, el hombre se encuentra incapacitado de la ilustración y su libertad debe ser pagada con sumisión. Esta libertad se define de manera negativa, es decir, únicamente a través de la ausencia de obligaciones. La contra-ilustración neoliberal busca destruir la esperanza de encontrar al hombre político e informado que se apropia de las instituciones del Estado democrático con el objetivo de mejorar la vida del pueblo.

1. El Neoliberalismo como proyecto político y societal

Desde los años 1930 los representantes del pensamiento keynesiano, al menos los de la corriente de M. Kalecki y J. Robinson, coinciden en que el capitalismo desarrollado tiende a desincentivar las inversiones y que, en su efecto, una escasa demanda puede conducir a depresiones de larga duración, si los parlamentos y los sindicatos no regulan la distribución de ingresos de una forma diferente a la generada por parte del mercado y la competencia. De esta forma se plantea una pregunta macroeconómica: Considerando el desarrollo tecnológico (o de las fuerzas productivas en general) que conduce al aumento de la productividad del trabajo, y la competencia que mantiene bajos los sueldos, los costos secundarios y los impuestos empresariales, ¿el disminuido consumo de masas aumentaría el costo de bienes de inversión para las empresas de tal manera que la demanda (total) puede seguir garantizando el pleno empleo? La experiencia de los años '30 y de los '70 muestra que esto no es posible.

a) Debilidad en la demanda y política económica neoliberal

Graficaremos la baja probabilidad de que una débil demanda por bienes de consumo pueda ser compensada por una fuerte demanda por bienes de inversión. Suponiendo una situación de pleno empleo, si aumenta la productividad del trabajo pero el consumo de masas se mantiene constante, la cuota de inversión debe aumentar constantemente (equivalente al número incrementado de unidades producidas) para

* El autor es politólogo y académico de la Escuela de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano.

que pueda mantenerse el pleno empleo. La decisión empresarial a favor de la inversión (que depende de la rentabilidad esperada) debe ser igual al incremento de la productividad, lo que efectivamente es posible que ocurra pero no hay razones sistemáticas para suponer que esto pueda ocurrir con una probabilidad suficiente. Las decisiones de inversión del empresariado no responden a la lógica del pleno empleo por lo que un aumento de la productividad del trabajo con un constante consumo de masas genera desempleo.

La propuesta neoliberal busca resolver este dilema de la siguiente forma: Incentivar la inversión mediante desarrollo tecnológico y desregulación, incrementar el consumo en los estratos socioeconómicos altos (p.ej. mediante disminución del costo de las prestaciones de servicios personales) y balanza comercial positiva (debido a la alta competitividad por bajo costo de la producción y alta calidad de los productos) (Schui, 1997).

Para algunos países el excedente comercial ciertamente puede significar una solución. En este caso las funciones del Estado se reducen a la promoción de la innovación tecnológica y a la desregulación. Esta última afecta, sobre todo, el mercado de trabajo, ya que se espera que la reducción drástica de los salarios —especialmente en el área de servicios personales— aporta a la disminución de la cesantía. La política del Estado, por ende, debe concentrarse en generar la aceptación de la reducción de sueldos, de los estándares de vida y de la cesantía remanente. Los medios para cumplir con este objetivo alcanzan desde criterios estadísticos más restrictivos para medir la cesantía o su franca falsificación si fuese necesario, generar la aceptación acrítica del discurso ideológico dominante (hegemónico) hasta el énfasis en valores extraeconómicos como la familia, la patria, etc.

b) La postura keynesiana

Desde la perspectiva keynesiana, la propuesta de solución es opuesta a la neoliberal. Ella consiste en fortalecer el consumo colectivo por medidas redistributivas del Estado de bienestar. Dicha propuesta tiene el siguiente fundamento económico: Recurriendo al ejemplo anterior de pretender mantener el pleno empleo a pesar de un aumento de la productividad del trabajo y constatando el hecho que una mayor inversión empresarial no es garantizada, se debe generar un mayor consumo que absorbe más unidades productivas. Sabido es que, aparte de incrementar el consumo, el Estado keynesiano incentiva también las inversiones mediante estímulos tributarios.

Claro está que el Estado keynesiano asume tareas muy diferentes a las del contexto neoliberal. Éste requiere de una democracia participativa e incluyente que le facilite a las “masas” acceder a mayores ingresos y al consumo. De esta forma, el uso de la producción es determinado políticamente a través de políticas redistributivas del ingreso. La cuota estatal en el PIB crece en la medida que lo hace la productividad del trabajo, sin que el excedente pueda aportar a la generación de capital real. De esta forma el Estado de bienestar debe desarrollarse a la par con las fuerzas productivas si se pretende aumentar el bienestar en la sociedad.

Así se explica la distribución del poder en el Estado keynesiano. La propuesta keynesiana limita significativamente la autonomía de las empresas. La “socialización de inversiones” le otorgaría continuidad a los gastos en inversiones (similar al efecto de una baja en la tasa de interés). De esta forma no es la posesión de los bienes productivos la que le debe interesar al Estado sino el control sobre los medios y recompensas que reciben los dueños de los bienes productivos. El Keynesianismo resolvería los problemas reproductivos del capitalismo desarrollado manteniendo los planes de inversión en un nivel lo suficientemente alto y sin oscilaciones, así como adaptando los planes de ahorro mediante una adecuada política de ingresos (recompensa para los dueños del capital real).

Este Estado debería lidiar con el problema de la fuga de capitales como evasión de la fijación estatal de la utilidad. Los empresarios podrían negar su cooperación para el plan de inversión por lo que habría que nacionalizar rubros industriales enteros. Surgiría una lucha permanente por la fijación política de las utilidades. El empresariado estaría al acecho y reforzaría su aparato propagandístico para liberarse de esta regulación. Se agregaría a esta escenario la resistencia de los rentistas y especuladores que sufrirían una muerte anunciada por las políticas Keynesianas de bajas tasas de interés.

a) Neoliberalismo como anti-keynesianismo

De esta forma, la mantención del Estado de Bienestar probablemente requiera de medidas más complejas que la redistribución de los derechos en el Output. Es probable que haya que considerar también la propiedad del capital real. Pero todas estas implicancias políticas solo las resiste una democracia estable. Este proceso político, desde la realización del proyecto keynesiano hasta sus implicancias políticas, para el clásico neoliberal Friedrich von Hayek, no significa otra cosa que intentar “dominar las fuerzas de las sociedad de la misma forma que se domina las de la naturaleza. Este camino no sólo conduce al totalitarismo sino también a la destrucción de la cultura y con seguridad a la imposibilidad de progreso en el futuro.” (Schui, 1997)

El neoliberalismo clara y decididamente se manifiesta como antítesis al proyecto de bienestar del Keynesianismo que se entiende como continuación de la ilustración, ya que la razón humana pretende apropiarse científicamente de la realidad social, no sólo en el sentido del conocimiento pasivo sino de la creación y transformación activa y colectiva. Así lo afirma Hayek cuando escribe:

“Lo medular es que es infinitamente más difícil comprender lógicamente por qué ha de someterse a fuerzas cuyos efectos no entendemos que subordinarse por devoción religiosa o por el respeto que nos merecen los conocimientos macroeconómicos [...] El sistema solo funciona bajo la condición de que el individuo tenga la disposición de adaptarse a los cambios y procesos, de someterse a convenciones que no serán los resultados de una planificación racional. [El individuo debe estar dispuesto a] subordinarse a las consecuencias de los procesos que nadie ha planificado y que, posiblemente, nadie entienda.” (Schui, 1997: 147) (trad. M.H.)

Para von Hayek existe el mal uso, abuso y obsolescencia de la razón. Basándose en estas concepciones el pensamiento neofiberal afirma: (1) La libertad es primordial. No debe ponerse en peligro por fines superiores como la justicia (social) y el bienestar. (2) Los individuos son y permanecerán desinformados. (3) La voluntad de la mayoría no es medible a través de las elecciones. De esta forma se abusa de las instituciones democráticas.

b) Mercado y Competencia como principales formas de organización

Las ventajas del mercado como institución y de la competencia como principio de organización no se encuentran, según los teóricos neoliberales, en su carácter imprescindible para la maximización de la producción. Estos serían argumentos clásicos y también neoclásicos. La superioridad del mercado y de la competencia radicaría en su tendencia a descubrir y socializar fragmentos de sabiduría encerrados en las mentes y prácticas de los individuos. Así, según von Hayek, la competencia debe comprenderse como “proceso de descubrimiento” del saber individual y no como garante para el bienestar masivo. El mercado proporciona información no sólo como la generación de precios sino que la competencia actúa, además, como colador de procesos y conductas superiores. Se entiende por “superior” lo que genera éxito y bienestar individual, o al menos lo que asegura la supervivencia. De esta forma, la superioridad se hace palpable y se establece como estímulo para ser imitada. (Schui, 1997)

Este pensamiento parte de dos supuestos:

1. Primero, el saber social sería, en diferencia con el saber de las ciencias exactas, un saber “latente”. Es decir, se trataría de un conocimiento no articulado, descriptible como un conjunto de normas las que, sin embargo, el individuo no es capaz de plasmar en palabras sino que sigue en sus prácticas. Como este saber se encontraría disperso y cada individuo permanece inconsciente de la mayoría de los fundamentos de funcionamiento de la sociedad, sería imposible moldear y planificar la convivencia social.
2. En segundo lugar, el aprendizaje social se produce, según von Hayek, mediante una socialización no reflexionada: “[...] el hombre aprende a través de la desilusión y el incumplimiento de sus expectativas” (Schui, 1997: 153), es decir, mediante “prueba y error” o por la vía del adiestramiento. Un aprendizaje racional sobre la base de la cognición intelectual de funcionamiento y las relaciones sociales sería, si no imposible, al menos no constituyente para el hombre como animal social.

Hemos descrito aquí la visión antropológica del neoliberalismo: El hombre condenado a la ignorancia eterna, preso de la incomprensión de la complejidad, un animal de costumbres caminando por la oscuridad, sólo capaz de adquirir prácticas de supervivencia y de enriquecimiento siguiendo las señales de los individuos exitosos. No se sabe aún de una salida desde esta incapacidad natural. La estabilidad de este “orden espontáneo” depende del sometimiento bajo ciertas normas culturales de

conducta que enmarcan el espacio para el actuar individual: propiedad privada, libertad de contrato, igualdad formal ante la ley, honestidad y austeridad.

c) Orden espontáneo y coerción (control) social

¿Por qué se hace necesaria la aceptación esclavista e indiscutida de estos fundamentos liberales? La respuesta es simple y poco romántica: De otra forma no habría supervivencia, ya que el hombre es considerado ignorante por naturaleza. Dicha afirmación quedaría demostrada por el hecho de que “el gran orden” no habría sido descubierto e impuesto por una elite con mayores conocimientos sino que sería el resultado de un largo proceso de evolución cultural, y en este sentido “espontáneo”. Von Hayek y otros autores neoliberales comprenden la historia de la humanidad como un proceso de disciplinamiento, a través del cual son suprimidos progresivamente los colectivos instintos tribales, favoreciendo el desarrollo de un actuar individual en el marco de normas sociales más abstractas. De esta manera, la llamada “sociedad abierta” no sólo garantizaría la supervivencia sino les ofrecería a sus miembros la libertad individual. No obstante, la mencionada libertad no sólo debe compararse con el sometimiento, sino que es, además, una libertad negativa, es decir, definida negativamente, exclusivamente por la ausencia de coerción. Ésta última sólo podría darse en las relaciones interpersonales mas no, por parte de la “sociedad abierta”. Una cita de von Hayek grafica de manera franca las implicancias de este pensamiento:

“Aunque por la amenaza del hambre [un individuo] se sienta obligado a aceptar un empleo que le disguste y por un salario muy bajo, y se sienta a la merced de otra persona dispuesta a emplearlo, no existe coerción ni por parte de esta persona ni por parte de la sociedad en el sentido planteado.” (Schui/ Blankenburg, 2002: 79) (trad. M.H.)

La libertad de morir de hambre es explícitamente aceptada y deseada en el sentido de la libertad negativa. No está prevista por el neoliberalismo una democracia participativa que se apoya en personas informadas deseosas de moldear su destino racional, consciente y colectivamente para mejorar su vida de acuerdo a las posibilidades del desarrollo tecnológico y económico. Un motivo dado, y no espontáneo, menguaría las posibilidades de supervivencia y limitaría la libertad; en otras palabras, debido a las imperfecciones humanas naturalmente dadas, sería inapropiado. Por consiguiente, las instituciones democráticas no podrán cumplir con lo que prometen. Si el Estado se propusiera la justicia social, inevitablemente se expondría a su utilización por parte de intereses particulares. Los ideólogos neoliberales sostienen que el Estado que no sólo permite sino promueve la representación colectiva de intereses (por ejemplo los sindicatos) se convertirá en un sistema que funciona sobre la base de decisiones mayoritarias y en víctima de ellas. Dichas organizaciones aprovecharían su fuerza para limitar la competencia, para instrumentalizar las instituciones democráticas para sus propios fines específicos y para saquear la sociedad mediante el uso y abuso de las herramientas de poder otorgadas por el Estado. El resultado sería la corrupción política, el estancamiento económico y la crisis.

d) Crítica al Estado y a los sindicatos

Un blanco preferido por la crítica neoliberal son, en este contexto, los sindicatos, como aquel grupo que se habría apoderado particularmente del Estado y así habría provocado la mayoría de las restricciones a la competencia. En este sentido, la argumentación neoliberal distingue el monopolio del trabajo del monopolio empresarial, el cual se basaría en la capacidad y productividad –a diferencia del abuso parasitario del aparato estatal por parte de los sindicatos– y siempre es de carácter temporal. En las palabras de von Hayek:

“El blanco de la indignación pública y por ende de la legislación fue –casi con exclusividad– el actuar egoísta de ciertos monopolios empresariales [...], cuando lo que amenaza destruir el orden mercantil no es el egoísmo de las empresas sino la mezquindad de ciertos grupos organizados. Estos han adquirido su poder mediante el apoyo que los gobiernos les han brindado para suprimir aquellas expresiones de egoísmo que los habrían mantenido a raya. [...] Lo moralmente inaceptable no es el monopolio sino el impedimento de la competencia [...]. Esto debería ser recordado por aquellos ‘neoliberales’ que buscan probar su imparcialidad atacando los monopolios empresariales de la misma forma que los monopolios sindicales, y que olvidan que los monopolios empresariales son, con frecuencia, el resultado de una mayor eficiencia mientras los monopolios sindicales resultan de la supresión coercitiva de la competencia.” (Schui/ Blankenburg, 2002: 87) (trad. M.H.)

Esta crítica al Estado moderno como débil botín de grandes y parasitarios grupos de interés es expresada, aparte de von Hayek, por los representantes de la teoría de la decisión colectiva (*public choice theory*) y los integrantes de la Escuela de Chicago. Además, esta crítica, en una forma modificada, está presente en las teorías de renta (*rent seeking*) (Elsenhans, 1996; 2000; 2002) aplicadas a los Estados de los países en vías de desarrollo.

El difundido pesimismo generalizado frente a la democracia participativa es fortalecido por las contribuciones de la *public choice theory*, que considera el Estado moderno una tiranía burocrática. Contrario a la argumentación arriba referida, el Estado aparece como poderosa organización egoísta, compuesta por burócratas egocéntricos que no actúan en el interés de la sociedad sino en el interés inmediato del Estado o del ámbito de su responsabilidad. De esta manera se le otorga al Estado una imagen antidemocrática y corrupta.

e) Neoliberalismo vs. Democracia

La imagen del Estado como botín también se aplica al rol del Banco Central. Este no sería del todo independiente sino controlado políticamente y por ende –según los liberales– está propenso a caer en manos de grupos de interés con intereses egoístas que arruinarían no sólo el Estado sino también sus finanzas. Un Banco Central fuera del alcance de las instituciones democráticas, sin embargo, podría revitalizar al rentista (a través de tasas de altas interés) y podría obstaculizar de manera significativa las políticas sociales. Dos preguntas quedan sin responder:

¿Asumen los neoliberales que el Banco Central también se convertiría en una tiranía burocrática? ¿Y cómo se explica la particular estabilidad de las finanzas internacionales en el periodo en que los Bancos Centrales dependían directamente de los ministerios de hacienda y economía?

La contra-ilustración neoliberal procura, entonces, destruir la esperanza en el hombre y la mujer informados que, haciendo uso de la Institución del Estado democrático, transforman creativamente la sociedad y mejoran sus condiciones de vida. El Estado debe perder justamente esta característica, la posibilidad de aprovecharlo para el progreso social. Ellos hablan de un Estado “delgado” que se limita a garantizar la propiedad privada (es decir, las estructuras de propiedad existentes), la libertad de contrato, la competencia (especialmente en el mercado del trabajo) y la libertad de acceder al (y salirse del) mercado.

¿Podría ser ese un sistema estable, basándose en normas morales y soluciones en la sociedad civil pero prescindiendo de la coerción estatal? Von Hayek argumenta:

“El hecho de que el actuar en el ámbito privado [*oikos*, ámbito económico; M.H.] debe quedar fuera del alcance de la coerción estatal no implica necesariamente que en una sociedad libre esta conducta no quede sujeta a la opinión pública [...]. De todas formas, aportaría a la comprensión no confundir la aprobación o el rechazo públicos para asegurar el cumplimiento de normas morales y convenciones con la coerción estatal [...]. En general, las normas y convenciones respecto de las relaciones sociales y la conducta individual no constituyen una limitación significativa de la libertad individual sino aseguran un mínimo grado de igualdad de conducta, el que más bien favorece que obstaculiza los esfuerzos individuales.” (Schul/Blankenburg, 2002: 93) (trad. M.H.)

Más aporta a la comprensión, sin embargo, observar las relaciones que la Escuela de Chicago mantuvo con el régimen autoritario después del golpe de Estado pinochetista en Chile. Obviamente, el neoliberalismo no tiene problema alguno con el ejercicio de la coerción estatal, siempre y cuando el objetivo de ésta radica en imponer dichas “normas morales y convenciones”². No obstante, este fenómeno dejó de constituir la regla con el término de los regímenes burocrático-autoritarios (O’Donnell, 1973) para dar lugar a la auto-censura y el auto-disciplinamiento como nuevos principios del control social (Hochstetler, 2006) que afecta severamente la calidad de las democracias (Weyland, 2004).

2. El Neoliberalismo y la “arrogancia del saber”

Hinkelammert caracteriza la teoría neoliberal como “un pensar que busca impedir la superación de la sociedad burguesa y su reemplazo por la sociedad socialista” (Hinkelammert, 1994: 63). En este sentido el neoliberalismo se diferencia tanto del pensamiento liberal como del conservador. Basándonos sobre el discurso de

² Este fenómeno constituye la primera paradoja neoliberal que fue formulada por Norbert Lechner.

Friedrich von Hayek en la ceremonia del otorgamiento del Premio Nóbel en Economía, "La arrogancia del saber"³ (von Hayek, 1975: 12-21), queremos describir muy brevemente los centrales argumentos de la teoría neoliberal para fundamentar nuestra afirmación que los procesos de precarización laboral constituyen parte esencial de él:

- 1) El mercado es el concepto empírico central y se lo comprende como amenazado por la inestable realidad. La amenaza del mercado puede pensarse en términos extremos hasta culminar en caos y destrucción. Por el otro extremo la defensa del mercado culmina en su idealización. Tanto "caos" como "mercado ideal" son conceptos no empíricos.
- 2) Como competencia ideal se identifican aquellos indicadores que garantizarían el mercado ideal, es decir, el equilibrio. El mercado funciona bien si se encuentra en equilibrio. La principal o única preocupación de la política debe ser evitar que se distorsione este equilibrio que es definido únicamente por criterios mercantiles, por lo que las necesidades de las personas no constituyen un elemento relevante de la realidad.
- 3) La amenaza permanente del mercado es comprendida como realidad empírica y en términos de caos y destrucción. De este supuesto se deduce una cadena argumentativa de carácter anti-utópico. Una sociedad socialista, sin relaciones mercantiles, debe regular la producción y el abastecimiento sin disponer del mecanismo del mercado. Esto –según von Hayek– solo es posible si al menos una persona dispone del conocimiento total acerca de estos procesos. Como esto es imposible también es irracional plantearse que la planificación pueda sustituir al mercado. De esta forma la utopía socialista sería irracional por lo que conduciría al caos y la destrucción (von Hayek, 1952: 63). Karl Raimund Popper concuerda plenamente con esta afirmación cuando indica: "Como otros antes, llegué al resultado que la idea de una planificación social utópica a gran escala es un fuego fatuo que nos empantana" (Popper, 1974: viii).
- 4) La justicia social no es compatible con las leyes del mercado y la existencia del sueldo mínimo (o sueldo de subsistencia) sólo es posible en una planificación social que prescinde plenamente de los indicadores mercantiles y que es considerada imposible e irracional, conduciendo al caos, como se ha dicho anteriormente. Para que pueda darse el equilibrio general de la teoría neoclásica debe existir la total flexibilidad de los sueldos, es decir, estos deben poder adquirir cualquier valor entre cero y una cifra positiva. Condición para este razonamiento es que el hombre no sea visto como persona con necesidades, sino como un individuo con preferencias. Su nivel de ingreso no interesa, sino sus gustos para gastarlo.

³ El título corresponde a una traducción del alemán (trad. M.H.): Hayek, Friedrich A. von: "Die Anmaßung des Wissens".

- 5) Del mercado como maravilla, la devoción y la arrogancia: von Hayek habla del mercado como “lugar de la maravillosa razón colectiva” (von Hayek, 1952: 67). La polarización de los conceptos “mercado ideal” y “caos” se traduce en una ética social particular del neoliberalismo. La “arrogancia” del utopista se opone a la maravilla del “mercado ideal” mientras el devoto la reconoce en su modestia. En esto consiste, según el filósofo, la virtud en el pensamiento neoliberal –en la devoción ante los fetiches mercado, dinero y capital.
- 6) Un análisis de la historia de las crisis capitalistas permite concluir que el liberalismo neoclásico utilizó –desde fines del siglo XIX– una estrategia de aproximación a la competencia ideal que consistió en una política anti-monopolio con respecto de la producción y distribución y que aceptó a los sindicatos como mecanismo de defensa legítimo contra estos monopolios. Esto es válido tanto para el Estado de bienestar como para el Estado keynesiano. El Estado tenía un rol clave en la economía regulando la competencia así como la política laboral y social.

Mientras durante los años setenta y ochenta del siglo XIX se respondió a la crisis económica con la ideología de la intervención estatal y la promoción de la seguridad social, y la “Gran Depresión” fue combatida mediante una política económica activa de pleno empleo (keynesianismo), el neoliberalismo es la respuesta ideológica a la crisis económica de 1974. La crisis del petróleo es comparable con otras crisis anteriores del sistema capitalista, sin embargo, su respuesta dista mucho de las anteriores. Los liberales interpretan la crisis del '74 como crisis de los modelos intervencionistas resultantes de la “Gran Depresión”. En otras palabras: Mientras en los años cincuenta y sesenta se esperaba encontrar una salida de la crisis mediante la intervención estatal, el neoliberalismo declara esta misma intervención causante de la siguiente crisis. De esta manera la teoría neoliberal invierte la cadena argumentativa: La cesantía es consecuencia de la política del pleno empleo. La desregulación y paulatina desprotección crea empleos. El emprobecimiento es consecuencia de una política de distribución de ingresos que restringe la iniciativa personal y el emprendimiento. La depredación de los recursos naturales y la contaminación del medio ambiente son consecuencias de la insuficiente privatización de los mismos. Desde la perspectiva neoliberal el Estado es el culpable de la crisis del '74 y su superación precisa de la eliminación de toda regulación estatal de las esferas económica y social.

- 7) El lugar del anti-monopolismo de los liberales neoclásicos en la teoría neoliberal es ocupado por la garantía que cada empresa y cada individuo puede celebrar contratos sin tener que temer la intromisión de terceros. Von Hayek llama “reglas básicas de conducta” en el neoliberalismo la orientación en la maximización de ganancias mediante el reconocimiento de la propiedad privada y el cumplimiento de contratos estrictamente individuales. Desde esta perspectiva, ya no son los monopolios de empresas los que constituyen el principal peligro para la competencia sino los sindicatos que restringen la libertad contractual. Los sindicatos son vistos como monopolios de la oferta de mano de obra que cuentan, además, con el reconocimiento y el apoyo esta-

tal. Milton Friedman describe los sindicatos como “empresas que ofrecen el servicio de formación de carteles” (Friedman, 1971: 165). De esta manera se les atribuye a los sindicatos la responsabilidad del aumento de la cesantía. “La permanente reivindicación por mayores sueldos conduce inevitablemente a la reducción de los empleos en el rubro correspondiente [...]” (Friedman, 1971: 174)

- h) Paralelamente al objetivo de la aproximación al equilibrio y el mercado ideal resulta la meta de la subordinación de todas las funciones sociales –no sólo de las económicas– al criterio de maximización de las ganancias de las empresas privadas. En otras palabras, la disolución del Estado mediante la privatización de sus funciones es el fin del auto-definido capitalismo radical (Hinkelammert, 1994: 99) que se apropia de algunas categorías del pensamiento anarquista. Es el anarquismo del pensamiento burgués, el anarco-capitalismo o la anarquía del poder total del mercado.

3. Componentes de neoliberalización

Se puede identificar al menos cinco ámbitos centrales en los que se llevan a cabo las reformas estructurales neoliberales. Dependiendo del país que se esté analizando, la profundidad de los cambios –como su dirección– puede variar, generando las más variadas constelaciones, no obstante, teniendo en común su carácter neoliberal. El primer ámbito de las reformas de reestructuración neoliberal es el de (1) las reformas tributarias y fiscales que buscan, sobre todo, disminuir el gasto fiscal y generar un superávit fiscal. En el ámbito de (2) las reformas comerciales el ajuste estructural tiene por objetivo eliminar las restricciones comerciales como aranceles aduaneros y otros elementos de protección a las economías nacionales (medidas esenciales de la era keynesiana), con el fin de permeabilizar los mercados de las economías periféricas. El tercer tipo de reformas estructurales abarca (3) la liberalización de los mercados de capitales y el cuarto se concentra fundamentalmente en (4) el mercado del trabajo con medidas de desregulación y flexibilización para facilitar la disminución de costos productivos (mano de obra) en tiempos de menor demanda y/o permanentemente. Por último, cabe mencionar las reestructuraciones que sufre la economía mediante (5) las privatizaciones y capitalizaciones que transfieren enormes sumas de dinero de fondos estatales a manos de empresas privadas.

Los objetivos centrales de estas medidas de reestructuración neoliberal son: Eliminar obstáculos al equilibrio del mercado, disminuir las funciones sociales del Estado (subsidiario), flexibilizar el mercado laboral y precarizar las relaciones laborales, reformular las políticas sociales transformando los principios solidarios de las mismas en capitalizaciones individuales, generar un alto superávit fiscal primario, priorizar las libertades individuales por sobre la justicia social (Dombois/ Imbusch, 1997; Ffrench-Davis/ Stallings, 2001).

La siguiente tabla pretende ilustrar la diversidad de procesos de reestructuración neoliberal en tres países seleccionados de América del Sur:

	Chile	Bolivia	Argentina
Reformas Fiscales	1975: gran reforma tributaria, equilibrio gasto fiscal; 1991: nueva reforma tributaria	1985: “gran reforma” del sistema tributario.	1990: reforma completa del sistema tributario, control de gasto público
Reformas Comerciales	1975-1979 y 1985: grandes reformas, eliminan restricciones cuantitativas, arancel unificado 11%	1985: reformas, restricciones cuantitativas menores, aranceles 5-15%	1990: grandes reformas, eliminan impuesto de exportación, restricciones cuantitativas menores, aranceles 0-15%
Reformas de Mercados financieros	1975-1979 y 1985: Mayores reformas, desregulación de las tasas de interés, no hay asignación estatal de créditos, balanza de capitales semi-transparente, tasas de cambio libre, regulación moderna de Banca y de mercados de capitales	1990: medidas menores; 1995: medidas mayores, débiles Bancos estatales, tasas de cambio: “ <i>Crawling Peg</i> ”, mayor independencia del Banco Central.	Intentos fracasados 1978, inicio 1992: plena convertibilidad, Bancos en Provincias aún no privatizados, grandes depósitos de reserva, tasas de cambio fijas, regulación moderna de mercados, Banco Central independiente
Reformas del Mercado de trabajo	1979: gran reforma, nuevo Código Laboral, 1990 nueva reforma laboral	Se mantiene “distorsión” en mercado de trabajo, flexibilización laboral prácticamente ausente.	1995: reformas drásticas, flexibilización laboral, nuevas directrices salariales y contractuales, nuevos mecanismos de negociación de conflictos, disminución de seguridad social
Privatizaciones	1974-1978 y 1985-1988: privatizaciones radicales, pocas empresas estatales, privatización de “asuntos públicos”; 1994: privatizaciones “en el área chica”	1992: comienzo modesto y lento; 1995 continuidad.	1991: estrategia agresiva de privatizaciones, 140 empresas vendidas (18,5 mil millones US\$ en 5 años), racionalización en las empresas no privatizadas

4. Corrientes de Neoliberalismo

Las tradiciones del neoliberalismo alcanzan la economía política clásica relacionada con nombres como Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill y Thomas Maltus. Estos economistas buscaron los mecanismos del crecimiento económico en el libre juego de las fuerzas del mercado. Emergió la metáfora de la “mano invisible” que regula los mercados en beneficio de todos y de cada uno por lo que se rechaza la intervención en el mercado por parte de “terceros”, por ejemplo del Estado. Ricardo siguió desarrollando estas ideas para aplicarlas a las relaciones comerciales entre naciones. En este aspecto el liberalismo supone en los participantes en el mercado categorías libertarias abstractas sobre la base de concepciones de beneficio individuales y utilitaristas, quienes, mediante su conducta y decisión racional, garantizan la eficiencia de los sistemas económico y social. Restricciones de las libertades de elección —especialmente por parte del Estado— conllevaron a resultados no óptimos.

En términos de la teoría económica, se denomina “pensamiento neoliberal” toda corriente de pensamiento liberal que se basa en el liberalismo clásico y que lo profundiza. Sin embargo, durante el siglo XX se hicieron significantes tres corrientes neoliberales.

Los autores von Eucken, Röpke (Peukert, 1992), Müller-Armack y von Hayek (von Hayek, 1991) fundamentan los elementos centrales de la política neoliberal con apreciaciones ideológicas y epistemológicas. El por ellos fundado ordoliberalismo (Haselbach, 1991) busca superar el caos de la primera mitad del siglo XX y alcanzar una sociedad abierta, con Estado de derecho y economía de mercado, en la que la función del Estado sería la de garante del libre funcionamiento del mercado, de la competencia, la propiedad privada y control de monopolios. El funcionamiento de una economía de mercado, bajo el supuesto de la competencia irrestricta, generaría, no sólo una distribución de ingreso equitativa sino evitaría los procesos de concentración de capital. Las intervenciones en los procesos económicos se harían innecesarias y si, en casos excepcionales, son requeridas, deben realizarse en conformidad con la lógica de mercado para no distorsionarlo. Este pensamiento enmarca las posibilidades para una política social y económica.

Una segunda corriente del neoliberalismo es el monetarismo, cuya doctrina central es el nexo estrecho entre la masa monetaria y el nivel de precios. El supuesto es que un cambio en la oferta monetaria provocaría una adaptación del nivel general de precios sin perjudicar el nivel de producción y de empleo. La masa monetaria es la variable central y su control es esencial para la estabilidad económica. De este descubrimiento se deduce el *monetary approach to the balance of payments* (Whitman, 1975: 491-536) que fue la base teórica de los Programas de Ajuste Estructural del FMI hasta los años 80 (IMF, 1975). En términos metodológicos, los monetaristas basan sus afirmaciones sobre teoremas simples por lo que adquirieron la fama de “*terrible simplificateurs*” (Dombois/ Imbusch, 1997). Consideran que el mercado es estable, eficiente y superior por definición, le otorgan el estatus de “sagrada” a la propiedad privada y rechazan toda intervención del Estado en la

economía. El monetarismo permite una interpretación más ideológica que el ordoliberalismo y su rechazo al intervencionismo del Estado es más decidido (Pickel, 1995: 106-117). Una política económica anti-cíclica, previniendo las crisis cíclicas, como la propuso Keynes, no tendría sentido ya que sus posibilidades mediante una política monetaria son muy limitadas. Con respecto de las políticas de comercio exterior consideran imprescindible una completa eliminación de todo tipo de restricciones.

Una tercera corriente del pensamiento neoliberal se diferencia tanto del ordoliberalismo como del monetarismo y fue originalmente una doctrina política. Se trata de la teoría de la *supply-side-economics* elaborada por George Gilder e Irving Kristol (Kromphardt, 2004), que se convirtió en la doctrina económica oficialista durante la administración de Ronald Reagan y que se caracteriza por tres supuestos centrales: (1) El combate de la inflación sólo es viable por medio de una política monetaria restrictiva. (2) El ámbito de responsabilidad del sector público debe ser restringido favoreciendo la iniciativa privada, a través de la disminución de la carga tributaria para los estratos socioeconómicos medio alto y alto, a través de la disminución del gasto social estatal a cambio del incentivo individual a la productividad y a través de la disminución, respectiva del déficit fiscal. (3) La libertad de acción de los empresarios debe superar la de los sindicatos para estimular, de esta forma, las inversiones de este sector. Este aumento productivo y de inversiones compensaría totalmente los efectos negativos provocados a corto plazo por la política monetaria.

Las tres corrientes bosquejadas, si bien tienen diferencias y matices en algunos aspectos, convergen en los puntos esenciales y comparten las bases fundamentales del pensamiento liberal y forman parte de las políticas del neoliberalismo latinoamericano. Estos tres tipos ideales se reflejan con variado peso y significado tanto en la vanguardia neoliberal (Chile) como en los casos rezagados (Argentina, Venezuela) y todos ellos se asemejan sobre todo en:

- 1) los aspectos de política financiera y fiscal: política monetaria restrictiva con énfasis en el combate de la inflación, disminución y eliminación del control de precios, reformas tributarias para incentivar las inversiones privadas, reorganización del sector financiero.
- 2) los aspectos de política comercial: desregulación y liberalización de los mercados internos, privatización de empresas estatales, “racionalización” del sector público, tasas de cambio liberadas, liberalización del comercio exterior e integración en el mercado internacional, retirada del Estado como actor económico, desmantelación o modificación sustancial del Estado de compromiso y de bienestar.
- 3) los aspectos sociales y de política social: flexibilización del mercado de trabajo y de las relaciones laborales, fortalecimiento e incentivo de individualismo a través del debilitamiento de las fuerzas sociales y colectivas (Valenzuela Feijóo, 1991).

Las medidas nombradas apuntan en tres direcciones principales: (1) al Estado, es decir, a la reducción de las posibilidades de intervención estatal en la economía, (2) a la sociedad, es decir, a la destrucción de identidades colectivas, y (3) al mercado, es decir, a su establecimiento como principal agente regulador y socializador.

5. Olas neoliberalizadoras

Es sabido que la época clásica del liberalismo, con su sistema importación-exportación y la integración de los países latinoamericanos en el mercado internacional, finalizó con la “Gran Depresión” de los años 1929-30. La contracción del comercio internacional y la opción por políticas económicas proteccionistas indicaban que el sistema de libre comercio se hacía inviable. De esta forma empieza a imponerse un nuevo modelo económico en América Latina; un modelo que apuesta al potencial endógeno para el desarrollo y que es ampliamente conocido como estrategia de industrialización vía sustitución de importaciones (ISI). El Estado en América Latina promovió y se hizo agente principal de la industrialización (intervencionismo), protegió el mercado interno mediante obstáculos tarifarios y no tarifarios para el ingreso de productos extranjeros (proteccionismo) y expandió el mercado interno a través del aumento del poder adquisitivo de los trabajadores y de la clase media y su integración en el sistema político (integración / modelo incluyente). De esta forma cambió la estructura socioeconómica en prácticamente todos los países del subcontinente.

Esta estrategia, sin embargo, atravesó varias etapas y presentó serias debilidades estructurales (p.ej. crisis de abastecimiento y de balanza comercial) y empezó a agotarse a comienzos de la década de los 70. De la transformación de este modelo incluyente, para instaurar un modelo neoliberal de características excluyentes, se encargaron los regímenes burocrático-autoritarios (O’Donnell, 1973), quienes en el Cono Sur fueron los primeros en experimentar con las recetas de los economistas de la Escuela de Chicago.

Los representantes neoliberales hicieron un diagnóstico lapidario de la crisis latinoamericana: La responsable de la crisis fue la estrategia ISI; demasiado Estado, demasiada regulación, exagerado gasto público, inaceptables restricciones para el sector privado, poco mercado, poca consideración para el sector exportador. En este momento no eran desconocidos los programas económicos de proveniencia monetarista, ya que en América Latina se les conoce en varias oportunidades desde las políticas de ajuste de los años 50 (Chile 1956-58; Argentina 1959-62; Bolivia 1956, Perú 1959; Uruguay 1959-62) (Dombois/ Imbusch, 1997: 12). Éstas políticas seguían un esquema ortodoxo que considera la contracción de la masa monetaria, disminución de la oferta creditaria, del gasto público y de los salarios, depreciación monetaria, eliminación del control de precios y de las subvenciones, maximización de las ganancias (Romo, 1994: 907-926). En un corto plazo, los resultados de estas políticas fueron desastrosos. Si bien se logró disminuir la inflación por un período corto, aumentó considerablemente la cesantía y la participación de los salarios en el crecimiento del PIB disminuyó drásticamente. En un mediano y largo plazo, estas medidas no tenían el efecto deseado, ya que fueron remplazadas por otras prioridades económicas.

Mientras esta temprana versión de política monetarista se caracterizaba por prácticas ortodoxas como útiles pero temporarias medidas de ajuste frente a desequilibrios comerciales, las dictaduras de los años 70 tuvieron un proyecto político más holístico para el cual la estrategia neoliberal era esencial. De los experimentos neoliberales de los 70, solo el chileno fue llevado a cabo coherente y consecuentemente (Fernández, 1993: 58-78; Ramos, 1986). El que hayan sido dictaduras militares las en los años 70 que promovieron la reestructuración neoliberal o al menos las políticas de ajuste estructural no es una coincidencia, ya que la imposición neoliberal, es decir la sustitución de un modelo incluyente para las clases trabajadora y media por uno excluyente económica, social y políticamente no habría sido posible sin el actuar brutal de un Estado autoritario en alianza con los tecnócratas encargados de la implementación del modelo (Lechner, 1996).

Otro grupo de países empezó a implementar políticas neoliberales como consecuencia de la crisis económica y de deuda externa de los comienzos de los años 80. El análisis de las causas estructurales de dicha crisis en conjunto con los programas de ajuste estructural del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial hicieron que los gobiernos de México, Costa Rica y Bolivia se inclinaron hacia políticas de corte neoliberal a partir de mediados de la década de los 80, implementando una variedad de políticas y obteniendo, de igual forma, resultados variados (Meller, 1991: 169-206).

La siguiente ola de reestructuraciones neoliberales se produjo en el contexto de los gobiernos democráticamente electos a fines de la década de los 80 con programas a veces explícitamente anti-neoliberales. En los casos de Argentina, Venezuela, Nicaragua, Ecuador, Perú y Colombia (Müller-Plantenberg, 1991: 74-89; Müller-Plantenberg, 1992: 1-13) fueron las experiencias de largas crisis, agudas o latentes, sumadas al fracaso de políticas económicas heterodoxas las que se deben responsabilizar por la opción neoliberal (Nelson, 1990).

Paralelamente existe un conjunto de casos menos nítidamente estructurados y que combinan elementos claramente neoliberales de su política económica con una escasa disminución del intervencionismo estatal, situación que genera fricciones y los más diversos resultados. Los casos de Brasil y Uruguay podrían ser nombrados en este contexto, cuyos gobiernos ejecutaron muy tempranamente las medidas neoliberales (Brasil desde 1965; Uruguay desde 1973) pero solo parcialmente y sin renunciar a la regulación por parte del Estado, así como con una política selectiva de apertura a los mercados internacionales.

Así, tanto el momento de la puesta en práctica de políticas neoliberales como las razones que condujeron a esta decisión se relacionan directamente con las características y consecuencias de la reestructuración neoliberal (Hojman, 1994: 191-219).

6. Variantes del Neoliberalismo

Si bien los programas de reestructuración neoliberal se asemejan muchísimo entre los países, su implementación y sus resultados presentan enormes diferencias. Esta

diversidad probablemente dependa de variables como: (1) la correlación de fuerza social en cada uno de los países; (2) la estructura económica así como el tipo y el grado de la integración en el mercado internacional; (3) la *performance* socioeconómica previa a la reestructuración y el diagnóstico acerca de las causas de la crisis; (4) el tipo de sistema político y el grado de corporativismo, es decir, el grado de integración de los movimientos sociales y grupos de presión; (5) el tipo de régimen político, refiriéndose éste a su constitución democrática o autoritaria; (6) la cultura política de cada país, específicamente los estándares de justicia social e igualdad (Dombois/ Imbusch, 1997: 17).

Aparte de estas variables de índole estructural, también influyen estos otros factores de corte *behavioralista* en el éxito y los resultados de la política neoliberal: (1) la eficacia de la política de reestructuración, respecto a la capacidad de implementación neoliberal de cada gobierno; (2) la estabilidad de los nuevos principios y criterios de manejo económico; (3) la coherencia de la política económica a corto y largo plazo; (4) los soportes y apoyos para dicha política de reestructuración y la fuerza de la oposición (Tironi/ Lagos, 1991: 35-50). Sobre todo en relación con el cuarto factor es necesario identificar los actores socio-estructurales que le sirven de soporte a la política neoliberal, tales como elites políticas con marcada orientación tecnocrática y visión política, empresarios transnacionales en la industria, agroindustria, comercio y servicios financieros, apoyados por segmentos liberales de la clase media. Pero también es preciso identificar los actores en oposición a la reestructuración neoliberal, tales como movimientos obreros y sindicales, segmentos de la clase media y también del empresariado (Betz, 1995). Tanto partidarios como opositores a una política radical de mercado deben ser identificados en estudios de caso para dar cuenta de las particularidades de cada país.

Los estudios de casos realizados en América Latina permiten identificar tres tipos de neoliberalismos, según los criterios arriba mencionados. Esta tipologización es resultado de la consideración de tres criterios, (1) el de la pureza, es decir, la cercanía de la praxis con la teoría, (2) el de la rapidez, es decir, cambios abruptos vs. cambios paulatinos y (3) el de la envergadura de la reestructuración neoliberal, es decir, su aplicación solamente a la economía o también al ámbito social, su consideración en un corto, mediano o largo plazo. Tomando en cuenta estos criterios se dejan observar los siguientes tipos de neoliberalismo:

- 1) El neoliberalismo ortodoxo o puro, que es impuesto de manera abrupta a través de una política de tipo *shock*, con medidas cuyos resultados se esperan en un corto plazo y que modifica no sólo las políticas económicas sino también, y sobre todo, las sociales. Este neoliberalismo ortodoxo se entiende como un proyecto de transformación social y cuyos representantes ejemplares son Chile, durante la dictadura de Pinochet, y Argentina desde 1990.
- 2) Del anterior se deja distinguir el neoliberalismo pragmático, el cual es mucho menos dogmático, su praxis dista en ocasiones de la teoría y su alcance es de mediano plazo. El énfasis de su implementación es macroeconómico, sin embargo, las consecuencias de las medidas neoliberales se hacen sentir en los

ámbitos tanto político como social. A esta categoría pertenece la mayoría de los casos.

3. Una tercera variante podría denominarse neoliberalismo acompañado de medidas sociales compensatorias, debiéndose esta denominación a un mínimo grado de ortodoxia en la puesta en práctica de la teoría neoliberal, a su alcance medioplacista, a su priorización de la estabilidad macroeconómica y a la restricción de sus efectos al ámbito económico. Las políticas sociales se caracterizan por su intención de amortiguar las medidas económicas, por ejemplo a través de reformas tributarias. El *modus operandi* de este tipo de neoliberalismo es gradual, acompañado de medidas compensatorias, como lo demostró el caso de Costa Rica en los años 80. Consiste en medidas aisladas, extraídas de la teoría neoliberal, y no pretende transformar la sociedad entera de acuerdo a un proyecto holístico, sin embargo, permanece en su esencia como una reestructuración neoliberal.

Este intento por tipologizar las variantes de la política neoliberal muestra al menos que ésta tiene facetas y no existe EL neoliberalismo, sino que existen variables intervinientes en el proceso de su implementación que hacen que todas las variantes converjan en los aspectos centrales pero que se diferencian mucho en su forma de implementación (Dombois/ Imbusch, 1997: 18ss).

7. Neoliberalismo y Relaciones Laborales

La economía internacional ha sufrido permanentes cambios en el contexto de la globalización económica que influyeron en las condiciones de competitividad de las empresas, las que han tenido que asumir transformaciones importantes en sus estrategias. Los criterios de competitividad de las empresas pasaron por cuatro fases consecutivas a lo largo de las últimas décadas: (1) Antes de los años setenta prevalecía el criterio del volumen, es decir, la opción por mantener o ampliar la participación en mercados en expansión. (2) En los setenta, debido a la declinación de las ventas, en el contexto del agotamiento del modelo de desarrollo keynesiano y de la crisis del petróleo, predominaba el criterio de la reducción de costos por medio de la disminución de los precios de los factores productivos. (3) En los años ochenta, se enfatizó el logro de altos niveles de calidad en el producto y el proceso; y (4) en los noventa, se impuso el criterio del diseño que exige flexibilidad en la oferta de bienes y servicios, mayor exigencia sobre la funcionalidad del producto y preocupación por los efectos sobre el medio ambiente. Cada una de estas fases se caracterizó por la estrategia de productividad correspondiente (Mertens, 1992).

En las últimas tres décadas, la estructuración de la economía internacional ha puesto a las empresas frente al reto de hacerse más competitivas, lo que supone alcanzar cierta capacidad de adaptación a los cambios constantes y abruptos en los distintos mercados. En el caso de la utilización de la fuerza de trabajo, las acciones se han realizado en los ámbitos de (1) la innovación de las formas de organización del procesos de trabajo, (2) la flexibilización del sistema de relaciones laborales y (3) la racionalización de las empresas, refiriéndose ésta principalmente a la adecuación de la capacidad productiva y la gestión administrativa (Arze, 2000: 227-250).

En el debate actual sobre el modelo de desarrollo en curso, existe un consenso generalizado sobre los cambios radicales en que se desenvuelven actualmente las economías y ello se expresa, básicamente, en una reorganización económica globalizada, en la cual la competitividad está dada por la manera en que los diferentes países integran los mercados mundiales. Para ganar esta carrera han debido, por una parte, producirse en todos los países de América Latina procesos de ajuste estructural, y por otra, reorganizarse las bases productivas, de manera tal, de tener precios y productos competitivos en el mercado mundial (Espinosa/ Riquelme/ Rojas/ Yanes, 2004: 1-10).

En el caso chileno, ejemplo para un neoliberalismo ortodoxo, el ajuste estructural implementado bajo el régimen militar, tuvo importantes costos sociales que se pagaron en nombre de la eficacia de las medidas. De hecho, el ajuste en Chile ha sido el programa más radical implementado en toda América Latina, además de haber sido realizado casi con una década de antelación al resto del continente. Las medidas tomadas a fines de los setenta, comenzaron a mostrar efectos positivos de recuperación económica a mediados de los ochenta, no sin antes haber pasado por momentos de dura recesión. Aunque nadie discute hoy la eficacia del ajuste (crecimiento sostenido, control de la inflación, recuperación del empleo y una lenta recuperación de los salarios), no cabe duda que también subsisten importantes áreas grises, que obligan a analizar los efectos negativos o disfuncionales en este camino de éxito económico. Es lo que se podría llamar la necesidad de hacerle un “ajuste social” al ajuste económico realizado (Ffrench-Davis/ Stallings, 2001; Haagh, 2002).

a) Flexibilización de las relaciones laborales

Para el tema que nos ocupa, es importante destacar que el ajuste estructural significó básicamente trasladar recursos estatales y poder de decisión al sector privado, que se transformó en un factor decisivo en la distribución y uso de los recursos económicos. Entre las medidas implementadas para favorecer la iniciativa privada, estuvo como parte fundamental la del Plan Laboral. En relación con el tema del empleo, este plan eliminó las restricciones al despido, lo que fue considerado una condición de flexibilización para la adaptación de las empresas a las nuevas condiciones de competitividad. El despido sin expresión de causa fue en su momento considerado por el empresariado una facultad clave para permitir el ajuste respecto a la mano de obra. El acuerdo legislativo para modificar esta facultad durante el proceso de reformas laborales, realizadas en 1991, fue posible porque se introdujo como causal de finiquito “razones de la empresa” que si bien elimina el factor de arbitrariedad implícito en el despido sin expresión de causa, de todas maneras, deja un amplio campo de iniciativa a la parte empresarial para decidir el quantum del factor trabajo.

Los cambios en la realidad laboral chilena han sido múltiples, aunque están condicionados por la heterogénea estructura empresarial y tecnológica nacional. Se refieren a (1) la organización interna de las empresas, (2) a las formas contractuales y salariales, (3) a la tecnología usada, (4) a la estructura sectorial de la economía y (5) a la alteración entre sector público y privado. Adicionalmente se debe agregar

(6) el fenómeno de la gran cantidad de horas que se trabaja en Chile, que hacen del trabajo una actividad estructurante de la vida cotidiana de las personas y familias (González, 2000: 119-139). Ello se combina con (7) el aumento de la entrada de la mujer al trabajo remunerado, fenómeno que no responde al mejoramiento de condiciones para el ingreso de la mujer al mercado laboral, sino al contrario, es consecuencia de una pérdida de ingreso familiar debido a los cambios en los mercados laborales que deben ser compensados por el trabajo remunerados de la mujer y, muchas veces, de los niños (Haagh, 2002).

La instauración de la flexibilidad en contratación y uso de la fuerza del trabajo establece nuevas formas de organización del trabajo que derivan en distintas formas de inestabilidad laboral y en el deterioro de las condiciones de trabajo. Para su sistematización podemos identificar dos grandes tendencias: (a) Cambios en las condiciones contractuales (trabajo temporal, a plazo fijo, subcontratado) y (b) una inclinación hacia la desregulación de la jornada y horarios (ampliación de tareas e intensidad del trabajo). Estas tendencias generan una segmentación y polarización del mercado del trabajo y un desgaste físico y psicológico del trabajador, lo cual, a su vez, establece una relación directa con aumento del riesgo y accidentabilidad en el trabajo.

Podemos observar, además, la emergencia de un contingente laboral que mejora sus niveles de remuneraciones y sus condiciones de vida, al mismo tiempo que la permanencia de una masa de tamaño significativamente creciente de trabajadores que, junto con realizar actividades eminentemente físicas o manuales, se caracterizan por sus condiciones riesgosas y precarias. De esta manera, las observaciones respaldan la hipótesis del carácter fuertemente articulado entre estrategias de modernización productiva y precarización del empleo, donde dicha precarización del empleo es traspasada de los sectores tradicionales tales como sector de servicios, trabajos ocasionales y sectores con uso intensivo de mano de obra, a otros sectores más dinámicos de la economía.

Los sectores estratégicos de la economía nacional –como la minería, fruticultura y la actividad forestal –se caracterizan por ocupar, junto a núcleos de trabajadores estables, que llamaremos “núcleos duros” de las empresas, a “masas flotantes” de trabajadores en condiciones precarias, sea bajo la forma contractual de la subcontratación (minería y bosques) o de la temporalidad (agricultura) (Agacino, 1995: 5-15).

La multiplicidad de formas de contratación y uso de la fuerza laboral, de fenómenos como flexibilización, desregulación, informalidad etc., conduce a una indiscriminación terminológica (Guerra, 1995: 17-30) y a la necesidad de disponer de formas y métodos de análisis de la flexibilidad para su clasificación: En primer lugar, denominaremos especialización flexible “una estrategia que consiste en innovación permanente, en la adaptación a los incesantes cambios en lugar del intento de controlarlos” (Piore/ Sabel, 1983). Ésta es una estrategia que necesita de dos componentes, de un equipo de trabajadores flexible y de trabajadores calificados, tal como los hemos denominado “núcleo duro”.

Respecto de la categoría de la flexibilidad laboral, cabe señalar que el término "flexibilidad" es un término que ha ido perdiendo nitidez conceptual, a medida que transcurre el tiempo, porque se le ha asignado significados distintos, además de una valoración distinta, o mejor dicho opuesta. Por una parte, se entiende la flexibilidad como la única manera de desarrollar el país y de poder disponer de una estrategia para la creación de empleos. Por otra parte, se la considera desastrosa, como atropello de derechos existentes por mucho tiempo.

¿Cuáles han sido las formas a través de las cuales se ha impuesto el sistema de flexibilidad? Por una parte (1) la flexibilización se produce removiendo o limitando los condicionamientos que tiene el empleador para incorporar el trabajo, quedando las partes entregadas a una negociación (individual) en el mercado. De esta forma se desreguló, por ejemplo, el condicionamiento para los despidos colectivos de 10 y más trabajadores, los que debían cumplir con una serie de requisitos formales. Los despidos colectivos ahora quedan entregados a las negociaciones en el mercado. (2) También fue flexibilizado el salario mínimo, bajando el salario mínimo legal de las personas de mayor edad, o de las personas muy jóvenes, como así ha ocurrido últimamente, dejando a estas personas fuera de ese condicionamiento de la ley. (3) Al remover esta normativa, eliminando su obligatoriedad, ese estándar queda entregado a las partes, como se sabe, desiguales. De esta forma prácticamente se impone la posición del empleador. Ésta ha sido una de las formas básicas de flexibilización laboral en la mayoría de las legislaciones latinoamericanas.

Existen también (4) formas de flexibilización vía concertación, cuando las partes llegan a un acuerdo sobre determinadas normas que necesiten adaptarse a situaciones cambiantes del mercado y que sea el resultado de una negociación. En circunstancias determinadas es posible acceder a bajar los sueldos o aceptar sueldos más variables, durante un periodo determinado, con el fin de evitar despidos, como ha ocurrido en negociaciones colectivas en muchos países. Nos referimos a acuerdos que no son frecuentes en América Latina, donde la flexibilización ha seguido predominantemente el procedimiento señalado con anterioridad.

¿Cuáles normas de la legislación del trabajo son flexibilizadas? En primer lugar, la flexibilización afecta (1) el empleo mismo, es decir, al trabajador habitualmente contratado por un tiempo indefinido, con la perspectiva de cierta permanencia en la empresa. Hoy en día los contratos, si los hay, se suscriben por periodos cortos, ya que la legislación lo permite. Si bien son antiguas las normas de contrato a plazo fijo y las de contrato por faena, es posible constatar que efectivamente se han multiplicado los contratos temporales, en cualquiera de las múltiples modalidades previstas por la ley. El empleo se flexibiliza contratando trabajadores por la misma empresa por un plazo temporal, o se flexibiliza también (2) usando una intermediación, generalmente una subcontratación o un suministro de trabajadores. Existen algunas diferencias entre ambas variantes pero obedecen a los mismos principios: La empresa no contrata directamente a los trabajadores que necesita, ni los despide, sino que encarga a una empresa intermediaria que le proporcione los trabajadores, cada vez que se les requiera. También se recurre a la externalización de funciones que se entregan a otras empresas o a otro trabajador individual para realizarlas fuera de la empresa, con un (sub-)contrato que no es un contrato laboral

sino que es un contrato de orden comercial, por lo tanto queda fuera del ámbito en el que rige la ley laboral.

Otra forma de flexibilización del empleo es (3) deslaborizando las relaciones laborales y transformando los trabajadores asalariados con una situación de dependencia, en trabajadores a cuenta propia o independientes, sobre los cuales no rigen en absoluto los estándares laborales. Probablemente, algunos de los trabajadores efectivamente tienen las características de cuentapropismo, pero los datos empíricos indican que predomina un enmascaramiento, ya que efectivamente se trata de trabajadores con una relación laboral dependiente pero que están en una situación jurídica de cuenta propia (Henríquez, 2005).

Los otros aspectos de la relación laboral que se flexibilizan son (4) el tiempo de trabajo, (5) la función y (6) la remuneración. Sobre los tiempos de trabajo cabe especificar que hay formas de incorporar al trabajo con jornadas laborales discontinuas. Se introduce una serie de cambios y la extensión y distribución de la jornada laboral puede alterarse, incluyendo días domingo y turnos, incluyendo turnos nocturnos.

Los efectos de la flexibilización laboral en la vida de los trabajadores, no sólo tienen relación con el trabajo, sino con la vida privada y familiar de los trabajadores y con sus relaciones sociales. La flexibilización laboral provoca una incertidumbre permanente, una incertidumbre acerca de la continuidad en el empleo, acerca de la cantidad de horas que se va a trabajar, de si se podrá vender lo suficiente para obtener un ingreso determinado, debido a que las partes de salario variables son cada vez mayores por lo que es muy posible no alcanzar a completar el ingreso esperado.

El segundo efecto es una desprotección. Por la flexibilización de las normas laborales que reservan derechos, muchos de los trabajadores quedan totalmente desprotegidos, como los que trabajan por cuenta propia (o al menos con esta forma jurídica) o pequeños empresarios. Para los trabajadores con contrato a plazo fijo a contratos temporales, no rige una serie de derechos como el derecho a la protección de la maternidad y los derechos colectivos. Es decir, los trabajadores temporales quedan excluidos de la negociación colectiva.

Dentro del ámbito laboral, propiamente tal, hay un efecto general que se expresa en que las relaciones laborales se vuelven cada vez más autoritarias y más desequilibradas. Los derechos laborales conocidos se transforman en un espacio de una posible negociación, sin embargo, predominan situaciones en las que no hay negociación sino que la probabilidad de que la voluntad del empleador se imponga en mayor número de ámbitos y temas. La posibilidad de negociar es muy escasa, por parte de los trabajadores, lo que permite que el empleador imponga la norma (p.ej. la jornada variable), el despido o cualquier otro cambio que perjudica a los trabajadores.

Las prácticas de flexibilización tienen el objetivo de aumentar (o al menos mantener) la eficiencia en la producción y por ende la rentabilidad de la empresa. Debido

a este objetivo, esta mayor rentabilidad no está sujeta a la negociación. No existe la posibilidad de que las mayores ganancias sean redistribuidas, por lo que el trabajo no se beneficia del aumento de flexibilidad.

Un quinto efecto se refiere al tiempo de trabajo y de cesantía, en otras palabras, a la entrada y salida al mercado del trabajo. Podemos observar un cambio en la relación entre el mundo del trabajo y el mundo del hogar, es decir, entre la producción propiamente tal y la reproducción. El mundo del trabajo invade el hogar con exigencias que están presentes en los momentos de ocio. Un ejemplo es el trabajo de las vendedoras que recorren la ciudad buscando clientes para poder vender sus servicios o sus bienes. Esos trabajos no tienen jornadas de trabajo definidas, lo que podría interpretarse como ventaja. Sin embargo, estas trabajadoras, generalmente mujeres, no disponen de tiempo para su recreación al estar en permanente alerta. De esta forma, hay una invasión del espacio privado sin que se pueda estimar los efectos que este cambio podrá tener en el futuro.

Un último punto tiene relación con la flexibilidad del trabajo para mujeres, que se ha aplaudido y celebrado porque facilitaría su incorporación a las relaciones de trabajo. Las ventajas de dicha flexibilidad pueden ser ciertas pero las jornadas parciales, y el trabajo industrial a domicilio que no tiene jornada laboral definida, están generando que el trabajo de reproducción, generalmente responsabilidad de la mujer, siga a cargo de ellas.

Sistematizando estas observaciones, podemos argumentar que la flexibilidad laboral se da de dos formas, al interior y al exterior de la empresa. (1) Estamos en presencia de la primera cuando observamos la flexibilidad en la organización del trabajo, la flexibilidad en la utilización de la mano de obra, a la que se otorga una amplia gama de tareas para adaptar su organización al producto solicitado. Ésta también se expresa en la flexibilidad en el horario de trabajo según demanda del trabajo, en la flexibilidad de la jornada laboral, la que permite mantener la planta funcionando durante todos los días de semana y del año, así como la flexibilidad de los feriados vacacionales. El objetivo de la flexibilidad laboral al interior de la empresa es maximizar el uso de las instalaciones fijas a costa de la fuerza de trabajo.

(2) Por el otro lado, la flexibilidad laboral exterior (2) afecta a la organización de todo el sistema económico. En este contexto podemos observar cómo, en el caso de la flexibilidad en el empleo, el número de empleados fijos por empresa disminuye y emergen las contrataciones por tiempo parcial, generando el ya mencionado dualismo (núcleos duros vs. masas flotantes). No se puede dejar de considerar el fenómeno de la subcontratación, comprendida como formas de la externalización de operaciones que no se relacionan con la especialización productiva (subcontratación de servicios como asco, etc.), como traspaso de tareas desde una gran empresa a una empresa de menor tamaño (subcontratación de fragmentos de procesos productivos) y como subcontratación entre las pequeñas empresas (subcontratación de trabajo, gestión de recursos humanos) (Guerra, 1995: 17-30).

Si bien la desregulación constituye una categoría diferente, existen zonas grises entre ésta y la flexibilidad laboral, por ejemplo, la flexibilidad en el salario, es decir, remuneraciones según productividad o venta.

Resumiendo se podría afirmar que la modernización integral de la empresa implica inevitablemente subsumir el factor humano a la racionalidad meramente económica (racionalidad tecnocrática) del empresariado.

Esta categorización unidimensional puede complejizarse creando una tipologización bidimensional que se podría graficar con una matriz de doble entrada. En un eje se encuentran los tipos de flexibilización “interna” y “externa” y el otro eje lo componen las categorías “cuantitativa” y “cualitativa”. De esta forma definiríamos cuatro tipos de flexibilización laboral: (1) La flexibilidad externa-cuantitativa considera la modificación temporal del número de empleados según la necesidad de la empresa e incluye la utilización de trabajadores externos en momentos de mayor demanda. (2) La flexibilización externa-cualitativa se refiere a los tipos de contratos y la tendencia a convertir contratos indefinidos en aquellos a plazo fijo, etc. (3) La flexibilidad interna-cuantitativa está definida por los cambios en la duración y la continuidad de la jornada laboral así como por su remuneración. Por último, (4) la flexibilidad interna-cualitativa se caracteriza por la multifuncionalidad de los trabajadores en una empresa y fenómenos semejantes (Chpakovski/ et.al., 2006).

Según de la Garza, la flexibilidad del trabajo se ha extendido sobre todo en los países más desarrollados de América Latina.

“Las formas principales que ha adoptado han sido el cambio en las leyes laborales, la transformación en la contratación colectiva y la ruptura o debilitamiento de los pactos corporativos (cuando los hubo históricamente) entre sindicatos, Estado y empresas. En los países en que esta flexibilización ha avanzado, todavía hay una preferencia empresarial por la flexibilización unilateral y su traducción en desregulación, con intensificación del trabajo. Los sindicatos, al inicio de estos procesos, tendieron simplemente a oponerse o bien a ser pasivos frente a la flexibilización; sin embargo, en los años noventa han aparecido dos tipos de corrientes sindicales que presionan para convertirse en interlocutores de la reestructuración productiva en las empresas y, en cuanto a la flexibilidad, a negociarla imponiendo límites o condiciones, sobre todo la bilateralidad. [...] Los resultados de estas estrategias y, en general, la forma de la flexibilidad, tienen como mediación importante los diferentes sistemas de relaciones industriales que se han acuñado en América Latina, en particular en sus características corporativistas (México, Venezuela, Brasil y Argentina) o clasistas (Bolivia, Uruguay, Chile, en parte Perú y Colombia). Fuera de la retórica neoliberal, de hecho la vigilancia estatal sobre las relaciones de trabajo no desaparece sino que se transforma; el Estado se ha vuelto importante inductor de la flexibilidad, sea legislándola, como en Argentina o Colombia, sea propiciando pactos neocorporativos, como en México.” (de la Garza, 2000: 244)

b) Desregulación de las relaciones laborales

Estos tipos de flexibilización laboral se distinguen esencialmente del concepto de desregulación. Entenderemos por desregulación:

“cuando algunos empresarios entienden que la modernización productiva pasa por hacer más flexible el código de normas sobre el trabajo [...] haciendo desaparecer una serie de normas escritas (derechos laborales conquistados por los trabajadores a lo largo de muchos años) aduciendo que éstas no hacen más que entorpecer el espíritu innovador del empresario. [...] La desregulación no se debe entender sólo como un proceso de desregulación de normas jurídicas, sino también como formas de eliminación de reglas del juego institucionalizadas por otras vías.” (Guerra, 1995: 23)

La desregulación asume numerosas formas que no necesariamente pasan por desactivar las fuentes reguladoras, sino por hacerlas funcionar de maneras distintas. Se distinguen cinco fenomenologías de la desregulación: (1) La eliminación de normas sociales, reglas del juego, ya sea positivizadas o no, (2) la incorporación de nuevas normas en recambio de las antiguas que permiten ampliar las reglas del juego, (3) transformando derecho laboral en un derecho civil (relaciones comerciales entre individuos, “civilización del derecho laboral”, terciarización de la producción), (4) privilegiando las normas internas por encima de las normas externas (violación de la normativa legal) y (5) flexibilizando el control institucional de las reglas, otorgando de esta forma un mayor poder de negociación entre las partes y transformando al actor regulador en un juez de la negociación.

c) Informalización y progresiva desprotección del trabajo

Analizando los datos de América Latina acerca del mercado de trabajo en general y de la informalidad en particular, con el propósito de revisión conceptual y teórica en torno a los múltiples significados de la categoría de informalidad, a los trasfondos de precarización y a su evolución en las formas de flexibilización, los aspectos teóricos y conceptuales son revisados a la luz de las experiencias históricas macrosociales tales como hiperinflación, políticas de ajuste, nuevas tendencias legislativas y evolución del empleo informal. Tradicionalmente se vincula las categorías de informalidad, subempleo y marginalidad a situaciones capaces de ser registradas (en el sentido legal y/o estadístico) definiendo como empleo informal “la actividad llevada a cabo fuera de las regulaciones y normas vigentes [...] lejos de los mercados legalmente establecidos y, por consiguiente, el quehacer no registrado por el sistema oficial de estadísticas” (Bialakowski, 1995: 41). La reestructuración del trabajo en los '80 implica duplicación de la población ocupada en el sector no estructurado (incluye microempresas), absorbiendo el 45% del empleo urbano. Los ocupados informales en el sector terciario representan el 80%, los del secundario el 10%, y los de la construcción el 10%.

Es la mirada del economista “en la perspectiva clásica de la conceptualización del empleo, que sitúa y categoriza la población activa en términos de un determinado

régimen de acumulación, en el cual no tienen cabida, por ejemplo, quienes no desarrollan actividades o tareas valorizadas en el mercado” (Bialakowski, 1995: 32). En estos enfoques no está en discusión la ocupación sino el empleo. Sin embargo, comienzan a perfilarse como inquietantes nuevos fenómenos como el cuentapropismo, las microempresas y la economías no registradas legalmente (en algunos casos dentro de los sectores más dinámicos de las economías nacionales).

Son observables dos hechos convergentes: (1) Un cambio radical en las formas de acumulación y de empleo y (2) la emergencia de las modalidades llamadas “informales”. Estos reflejan el cambio del Estado de Bienestar, donde el empleo formal, junto con el salario indirecto, jugaron un papel central en términos ideológicos, a nuevas tendencias como formas flexibles de contratación, por vías legales o ilegales, que minimizan el salario indirecto, la seguridad social y la permanencia en el empleo, destruyendo los antiguos mecanismos de identidad colectiva en que se sustentaba la construcción de los actores, el trabajador, el sindicato etc. Se construyen normas que desregularizan los marcos anteriores que legitiman a los actores como el sindicato y regularizan superficialmente los fenómenos que antes eran ocultos (terciarización, etc.).

En la década de los '70 son los regímenes autoritarios que, a través de la desindustrialización, el libre mercado y el debilitamiento de los movimientos de los trabajadores, marcaron el primero paso hacia la reconversión de los políticas del Estado de Bienestar. La década de los '80, marcada por la apertura democrática de los regímenes burocrático-militares en lo político y por la hiperinflación y la crisis estructural en lo económico, legitima la aplicación las políticas de ajuste de desde una óptica neoconservadora. Finalmente los '90 se caracterizan por la adopción de marcos de normativa jurídica que cristalizaron y legitimaron legalmente la flexibilidad laboral.

El resultado de estos procesos es la aceptación de los condicionamientos de flexibilización que actúan sobre el mercado de trabajo (tripolaridad): (1) Sector moderno inserto en el mercado mundial, (2) sector dependiente del anterior, ligado por mecanismos de contratación e intercambios temporales y (3) sector marginal y empobrecido. La “década perdida” culmina con la aceptación de los patrones informales en la formalidad y la instalación de un proceso de mercantilización de los elementos que constituían el salario indirecto. La ruptura de los patrones de dependencia subyace a los nuevos modos de gestión de mano obra, presentándose el trabajo cada vez más puro, desprendido de la corporeidad del que trabaja.

En consecuencia, las categorías sociodemográficas clásicas (p.ej. población económicamente activa, o no) como también ciertos conceptos teóricos (fuerzas productivas, colectivos laborales, etc.) deben ser revisados. Estamos frente a un proceso de institucionalización de las formas más precarias del empleo. El desgaste subjetivo es mayor, pero ya no necesariamente en el sentido del trabajo que implica riesgos de insalubridad, sino que la propia relación social implicada en un tipo de empleo precario preconfigura de antemano un sufrimiento, al estar en juego componentes de inestabilidad en el puesto, la reducción y debilitamiento del espacio de

lo público como defensa del actor, la mitificación del mercado y del trabajo como oferta posible.

Un conjunto de procesos explica las políticas de ajuste estructural, las modificaciones en los mercados laborales, la transformación en los patrones de utilización de la fuerza de trabajo y los mecanismos que regulan la relación laboral: (1) La pérdida de dinamismo del sector industrial, (2) el avance paralelo de los procesos de terciarización y subcontratación y (3) la reducción del empleo público (por políticas estatales de reducción del déficit fiscal y de las privatizaciones). Las estructuras laborales emergentes y la dinámica actual de la oferta de trabajo muestran una clara tendencia hacia el crecimiento del empleo no asalariado y del empleo precario, la flexibilización e informalidad y a la participación femenina en el empleo.

Como ya hemos manifestado, el fenómeno de la feminización del empleo no obedece al mejoramiento de las oportunidades de inserción laboral para las mujeres. Todo lo contrario, éste ha sido impulsado por la necesidad de ampliar los ingresos del grupo familiar frente al creciente deterioro de las remuneraciones. El trabajo femenino e infantil constituyen un segmento nada despreciable del empleo. Es muy posible que en algunas ciudades de América Latina trabaje hasta un 25% de los niños.

d) Precarización laboral y de la vida

Como hemos visto, los análisis sobre el mundo del trabajo muestran la emergencia de fuertes procesos de cambio. Algunos de ellos pueden considerarse efectos de las transformaciones tecnológicas y de la organización del trabajo, como por ejemplo, la polivalencia, el trabajo en equipos, las redes y la especialización en el uso de sofisticadas tecnologías, que podrían interpretarse como simples señales de modernización. Otros cambios constituyen, sin embargo, efectos perversos que tienen consecuencias negativas para las personas que trabajan. El más importante es, sin duda, la precarización del empleo.

Algunos expertos laborales han considerado que hay precarización en aquellos empleos de baja calidad que se caracterizan por la desprotección del trabajador asalariado por parte de la legislación laboral y la seguridad social. Se expresa (1) en inestabilidad, la que se traduce en la tendencia de sustituir a los trabajadores de planta con contratos indefinidos por trabajadores temporales, a plazo fijo o bien subcontratados; (2) en disminuir la parte fija del salario y en aumentar la porción variable vinculada a la producción; (3) en niveles salariales en el mínimo o bajo el mínimo; (4) en la no dependencia de un solo e identificable empleador; (5) en labores que no se realizan necesariamente en las instalaciones de la empresa; (6) con poca protección a la integridad física y psicológica; (7) con escasa o nula posibilidad de ejercer derechos sindicales y de negociar colectivamente. Estas características se producen básicamente por las siguientes causas: (a) la terciarización de la economía, convirtiendo relaciones laborales en relaciones comerciales, (b) la flexibilización laboral y (c) la subcontratación, como nueva forma de organización

de la producción. La externalización de actividades tiene un claro componente de precarización.

Resumiendo podemos afirmar que la precariedad laboral está condicionada por la presencia objetiva de relaciones laborales y/o condiciones de trabajo precarias, es decir, treinta años atrás “atípicas”, o diferentes a lo acostumbrado en la era Keyenesiana. Hacemos énfasis en la presencia objetiva de criterios o factores que determinan la precariedad en términos absolutos. Dichos factores tienen relación con (1) los salarios, (2) la formalidad de la relación laboral, (3) la estabilidad del trabajo (y por ende del salario), (4) la escasa o nula capacidad de negociación colectiva, (5) las condiciones laborales (ética del trabajo, relaciones sociales y sociabilidad en el trabajo, identidad en el trabajo, seguridad de ingresos del trabajo y del período post-laboral, extensión e intensidad del trabajo, desarrollo técnico-profesional, seguridad ante y contra accidentes, condiciones del espacio físico y medio ambiente, acceso y transporte) (González, 2004) y (6) la pérdida de soportes (redes sociales) (Adler de Lomnitz, 1975).

Sin embargo, proponemos considerar una dimensión subjetiva de la precariedad, o la precariedad en términos relativos, entendida como la significación individual de los factores de precariedad objetivamente presentes. Dicha significación dice relación con la trayectoria individual y social de protección en el trabajo. No se sufre condiciones de trabajo o relaciones laborales precarias en comparación con otro individuo sino con respecto de su propio pasado. Por lo tanto, para medir la precariedad relativa o subjetiva debemos recurrir a estudios de las trayectorias personales y tendencias sociales para comprender “lo precario” como frustración de expectativas individuales y sociales.

Esta argumentación –con algunos matices diferentes– es propuesta por Castel a través del concepto de la “desafiliación”. Analizando las metamorfosis de la cuestión social, este autor francés acuña este concepto, significando una ruptura de pertenencia, de vínculo social.

[...] en lugar del tema hoy en día abundantemente orquestado de la exclusión, yo preferiría el de la desafiliación, para designar el desenlace de este proceso. No es ésta una coquetería de vocabulario. La exclusión es inmóvil. Designa un estado o, más bien, estados de privación. Pero la simple constatación de las carencias no permite captar los procesos que las generan”. (Castel, 1995: 17)

Castel distingue la condición de los beneficiados de la asistencia y seguridad social de la de aquellos que siendo capaces de trabajar están impedidos de hacerlo. Éstos, desprovistos de medios, y por lo tanto también dependientes de un auxilio, no pueden, sin embargo, beneficiarse directamente con los “dispositivos concernientes a los eximidos de la obligación de bastarse a sí mismos”. En la falta con relación al imperativo del trabajo, son también los más a menudo rechazados de la “zona de asistencia”. Si además, tienen las características de un “extranjero, en el sentido antiguo de la palabra, un ‘extraño’ o ‘ajeno’ sin vínculos, no existen para él las redes de protección cercana que a los autóctonos les aseguran hasta cierto punto que alguien se haga cargo mínimamente de sus necesidades elementales. La

situación de estas personas será entonces literalmente invivible. Ésa era la situación del vagabundo, el desafiado por excelencia. [...]Efectivamente desafiado es aquel cuya trayectoria es hecha de una serie de rupturas con relación a los estados de equilibrio anteriores, más o menos estables o inestables.” (Castel, 1995: 30)

Están aquí consideradas las poblaciones con insuficiencia en recursos materiales y también aquellas fragilizadas por la inestabilidad de la trama relacional, no solamente en vías de pauperización, sino de desafiación, o sea de pérdida del vínculo social...

“lo que llamé desafiación no es lo equivalente necesariamente a una ausencia completa de vínculos, mas a la ausencia de inscripción del sujeto en estructuras que tienen un sentido [...] hablar de desafiación [...] no es confirmar una ruptura, sino retrazar un recorrido. El concepto pertenece al mismo campo semántico que la disociación, la descalificación, la invalidación social. Desafiado, disociado, invalidado, descalificado, ¿con relación a qué? Éste es precisamente el problema. Pero se advierte ya cuál ha de ser el registro de los análisis requeridos por esta elección. Habrá que reinscribir los déficit en trayectorias, remitir a dinámicas más amplias, prestar atención a los puntos de inflexión generados por los estados límite. Buscar en relaciones entre la situación en la que se está y aquella de la que se viene [...].” (Castel, 1995: 17)

8. Neoliberalismo y estabilidad política. La segunda paradoja neoliberal

Este aspecto del análisis aún se encuentra en investigación. No obstante, la observación empírica y el análisis de los casos latinoamericanos relevantes nos permiten plantear las siguientes hipótesis:

- 1) Las resistencias exitosas contra el modelo neoliberal —expresadas en movimientos sociales y políticos capaces de impedir la profundización y consolidación de la reestructuración neoliberal y/o capaces de obligar a sus Gobiernos a retomar, derogar o revertir medidas de reestructuración neoliberal puestas en práctica— han sido observadas sólo en aquellos casos de menor profundidad (grado) de dicha reestructuración y con una variante (tipo) de neoliberalismo heterodoxa y acompañada por medidas sociales compensatorias (p.ej. Perú, Bolivia, Venezuela, Ecuador).
- 2) Contrariamente a las observaciones pronosticables sobre la base de la teoría de la integración, la progresiva desprotección y exclusión de grandes masas de trabajadores de los beneficios del progreso, no genera una mayor movilización social y articulación colectiva de intereses ni una mayor disposición y capacidad de conflicto por parte de los subalternos. Llamaremos este fenómeno la “segunda paradoja neoliberal”.

- 3) El neoliberalismo se distingue cualitativamente de apariencias anteriores del sistema capitalista, particularmente con respecto de sus mecanismos de control social y disciplinamiento político. Los mecanismos de disciplinamiento político propios del modelo neoliberal, le otorgan a los países más avanzados y más ortodoxos, en materia de reestructuración neoliberal, una nueva cualidad, en lo que respecta al control social, ya que les permiten a sus gobiernos prescindir, tanto de la represión de ideas opositoras, como de patrones de distribución del ingreso que favorecerían a los trabajadores con el objetivo de disminuir los niveles de conflictividad.
- 4) De esta forma, el neoliberalismo se constituye como la primera forma, adoptada por el sistema capitalista, capaz de combinar exuberantes ganancias del gran capital con una muy disminuida presión sobre el sistema político.
- 5) Esta segunda paradoja neoliberal puede explicarse considerando los mecanismos de disciplinamiento inherentes en la flexibilización, desregulación e informalización de las relaciones laborales, en la paulatina desprotección de los trabajadores y en el deterioro de las condiciones laborales y de vida, cuya subjetivación por parte de los trabajadores (Hoehn, 2006) genera, dependiendo de la trayectoria individual y social, una incertidumbre institucionalizada que limita a las personas afectadas en el ejercicio de sus derechos democráticos de formular demandas al sistema político (Bourdieu, 2005).

Bibliografía

- Adler de Lomnitz, Larissa:** “¿Cómo sobreviven los marginados?”, Siglo Veintiuno Editores, México D.F. 1975.
- Agacino, Rafael:** “Presentación. Moderación ambivalente: Desafíos para la investigación”, en: Agacino, R./ Echeverría, M. (Eds.): “Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias”, Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago 1995, págs. 5-15.
- Arze Vargas, Carlos:** “El movimiento sindical boliviano y el nuevo contexto laboral”, en: *Revista de Economía y Trabajo*, No. 10 (2000), págs. 227-250
- Betz, Joachim (Ed.):** “Politische Restriktionen der Strukturanpassung in Entwicklungsländern”, Hamburg 1995.
- Bialakowsky, Alberto:** “Procesos de formalización de la informalidad”, en: Agacino, R./ Echeverría, M. (Eds.): “Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias”, Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago 1995, pág. 41.
- Bourdieu, Pierre:** “Die verborgenen Mechanismen der Macht”, VSA-Verlag, Hamburg 2005
- Castel, Robert:** “Les métamorphoses de la question sociale”, Librairie Arthème Fayard, Paris 1995, pág. 17.

- Chpakovski, A./ Bourguignat, M./ Herrera, J.A./ Guzmán, S./ Paz, M./ Gómez, M./ González, R./ Hoehn, M.:** “Caracterización de la transformación del trabajo y de las condiciones laborales en el Chile actual”, Manuscrito no editado, Santiago 2006.
- De la Garza, Enrique:** “La flexibilidad del trabajo en América Latina”, en: De la Garza, Enrique (Coord.): “Tratado latinoamericano de sociología del trabajo”, FLACSO/ UAM, México D.F. 2000, págs. 181-245.
- Dombois, R./ Imbusch, P. (Eds.):** “Neoliberalismus und Arbeitsbeziehungen in Lateinamerika”, Vervuert, Frankfurt a. M., 1997.
- Elsenhans, Hartmut:** “State, Class and Development”, Radiant, New Delhi 1996.
- _____: “Myths of Globalisation and Necessity of Development Politics”, en: *International Studies*, Vol. 33, No. 3, págs. 255-272.
- _____: “Third World Development State in Crisis and the Crisis of Mainstream Development Theory”, en: *Journal of Social Studies*, No. 70, págs. 1-41.
- Espinosa, M./ Riquelme, V./ Rojas, I./ Yanes, H.:** “Precarización del empleo: ¿Un mal moderno?”, en: *Temas Laborales*, No. 5 (2004), págs. 1-10.
- Fernández J., Alex:** “Chile. The Laboratory Experiment of International Monetarism”, en: Overbeek, Henk (Comp.): “Restructuring Hegemony in the Global Political Economy. The Rise of Transnational Neoliberalism in the 1980s”, London 1993, págs. 58-78.
- Ffrench-Davis, R./ Stallings, B.:** “Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973”, LOM Ediciones/ CEPAL, Santiago 2001.
- Friedman, Milton:** “Kapitalismus und Freiheit”, Stuttgart 1971.
- González, Raúl:** “Reflexionando al trabajo desde el propósito del desarrollo económico. Hacia una humanización del trabajo”, en: *Revista de Economía y Trabajo*, No. 10 (2000), págs. 119-139.
- _____: Manuscrito no publicado, 2004.
- Guerra, Pablo:** “¿Es necesariamente precaria la flexibilidad?”, en: Agacino, R./ Echeverría, M. (Eds.): “Flexibilidad y condiciones de trabajo precarias”, Programa de Economía del Trabajo (PET), Santiago 1995, págs. 17-30.
- Haagh, Louise:** “Citizenship, Labour Markets and Democratization. Chile and the Modern Sequence”, Palgrave/ St. Antony’s College, Oxford 2002.
- Haselbach, Dieter:** “Autoritärer Liberalismus und soziale Marktwirtschaft. Gesellschaft und Politik im Ordoliberalismus”, Verlag Nomos, Baden-Baden 1991.

- Henríquez, Helia:** “Ponencia en el Seminario: ‘Flexibilidad Laboral y Condiciones de Trabajo’, organizado por el Núcleo de Estudios del Trabajo”, Universidad Academia de Humanismo Cristiano, Santiago 2 de septiembre 2005.
- Hinkelammert, Franz J.:** “Kritik der utopischen Vernunft. Eine Auseinandersetzung mit den Hauptströmungen der modernen Gesellschaftstheorie”, Grünewald, Mainz 1994.
- Hoehn, Marek:** “Neoliberalismo, vulnerabilidad y disciplinamiento en América Latina”, en: *Revista Castalia*, Vol. 7, No. 9 (Marzo 2006), págs. 33-48.
- Hojman, David:** “The Political Economy of Recent Conversions to Market Economies in Latin America”, en: *Journal of Latin American Studies*, Vol. 26 (1994), No. 1, págs. 191-219.
- IMF:** “The Monetary Approach to the Balance of Payments”, IMF, Washington D.C. 1977.
- Kronphardt, Jürgen:** “Konzeptionen und Analysen des Kapitalismus - Von seiner Entstehung bis zur Gegenwart.”, Vandenhoeck & Ruprecht - UTB, Göttingen 1994.
- Lechner, Norbert E.:** “Thesen über Parteienkrise und Zivilgesellschaft in Lateinamerika”, ponencia en el seminario “Parteienkrise und Zivilgesellschaft in Lateinamerika”, organizado por la Fundación “Friedrich Ebert”, el 20 de mayo 1996 en Bonn, citado por: Dombois, R./ Imbusch, P.: “Neoliberalismus und Arbeitsbeziehungen in Lateinamerika. Einführende Bemerkungen”, en: Dombois, R./ Imbusch, P./ Lauth, H.-J./ Thiery, P.: “Neoliberalismus und Arbeitsbeziehungen in Lateinamerika”, Frankfurt a.M. 1997, pág. 17.
- Meller, Patricio:** “IMF and World Bank Roles in the Latin American Debt Problem”, en: Meller, Patricio (Ed.): “The Latin American Development Debate. Neoliberalism, Neo-Monetarism, and the Adjustment Process”, Boulder 1991, págs. 169-206.
- Mertens, Leonard:** “El desafío de las relaciones laborales en la nueva competitividad”, OIT, Lima 1992.
- Müller-Plantenberg, Urs:** “Marktwirtschaft und Demokratie in Lateinamerika”, en: *PROKLA*, No. 82 (1991), págs. 74-89; y Müller-Plantenberg, Urs: “Die real existierende Marktwirtschaft in Lateinamerika”, en: *Lateinamerika. Analysen und Berichte*, No. 15 (1992), págs. 1-13.
- Nelson, Joan M. (Ed.):** “Economic Crisis and Policy Choice. The Politics of Adjustment in the Third World”, Princeton 1990.
- O'Donnell, Guillermo:** “Modernization and Bureaucratic Authoritarianism - Studies in South American Politics”, Berkeley 1973.

- Peukert, Helge:** “Das sozialökonomische Werk Wilhelm Röpkes”, Peter Lang Publishing Group, Frankfurt 1992.
- Pickel, Andreas:** “Die neue ideologische Orthodoxie? Neoliberale Doktrin und ökonomische Transformation”, en: *Berliner Debatte Initial*, No. 6 (1995), págs. 106-117.
- Piore, M./ Sabel, Ch.:** “La segunda ruptura industrial”, Alianza Universidad, Madrid 1983.
- Popper, Karl Raimund:** “Vorwort zur deutschen Ausgabe”, in: Popper, Karl R.: “Das Elend des Historizismus”, Tübingen 1974, pág. VIII.
- Ramos, Joseph:** “Neoconservative Economics in the Southern Cone in Latin America 1974-1983”, Baltimore 1986.
- Romo, Héctor G.:** “De la pensée de la CEPAL au néo-libéralisme, du néo-libéralisme au néo-structuralisme. Une revue de la littérature sud-américaine”, en: *Revue Tiers Monde*, Vol. 35 (1994), No. 140, págs. 907-926.
- Schui, H./ Blankenburg, S.:** “Neoliberalismus: Theorie, Gegner, Praxis”, VSA-Verlag, Hamburg 2002.
- Schui, Herbert:** “Wollt Ihr den totalen Markt? Der Neoliberalismus und die extreme Rechte”, München 1997.
- Sheahan, John:** “Patterns of Development in Latin America. Poverty, Repression, and Economic Strategy”, Princeton 1987.
- Tironi, E./ Lagos, R.:** “The Social Actors and Structural Adjustments”, en: *CEPAL Review*, No. 44 (1991), págs. 35-50.
- Valenzuela Feijóo, José:** “Crítica al modelo neoliberal”, Editorial UNAM, México D.F. 1991.
- von Hayek, Friedrich A.:** “Individualismus und wirtschaftliche Ordnung”, Erlenbach-Zürich 1952.
- _____: “Die Anmaßung des Wissens”, in: *Ordo. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Bd. 26, Stuttgart 1975, pág. 12-21.
- _____: “Die Verfassung der Freiheit”, Mohr & Siebeck, Tübingen 1991.
- Weyland, Kurt:** “Neoliberalism and Democracy in Latin America: A Mixed Record”, en: *Latin American Politics and Society*, Vol. 26, No. 1 (Spring 2004), págs. 135-158.
- Whitman, Marina:** “Global Monetarism and Monetary Approach to the Balance of Payments”, en: *Brookings Paper on Economic Activity*, No. 3 (1975), págs. 491-536.