

cedla

centro de estudios
para el desarrollo
laboral y agrario

**REESTRUCTURACIÓN
CAPITALISTA Y FORMAS
DE PRODUCCIÓN**

Nº 26

Pablo Rossell
Pablo Poveda

SERIE: AVANCES DE INVESTIGACIÓN

Av. Jaimes Freire Nº 2940 Esq. Muñoz Cornejo
Tel. (591) (2) 2412429 – 2413175
Fax: (591) (2) 2414625
Casilla # 8630
Email: cedla@caoba.entelnet.bo
Sitio Web: <http://www.cedla.org>
La Paz - Bolivia

Presentación

Desde sus inicios, el CEDLA ha hecho un seguimiento permanente de las tendencias y características del empleo, así como de las condiciones en las que se reproduce la fuerza de trabajo urbana y rural. En ese afán ha realizado varias investigaciones sobre el sector informal urbano que no sólo han servido para la visualización del sector, sino que además tuvieron su impacto en la creación de políticas.

El propósito del presente avance de investigación denominado “Reestructuración capitalista y formas de producción” es dar continuidad a esos estudios, polemizando la noción de sector informal que se ha popularizado en el mundo, a partir de la (re) utilización de un enfoque que pone énfasis en las relaciones sociales para entender cómo se produce la generación de y distribución del excedente.

Creemos que este trabajo está destinado a replantear los cimientos teóricos de lo que se entiende por sector informal en nuestro país y a iluminar el camino de futuras investigaciones. Confiamos en que este trabajo tendrá acogida entre los teóricos de la informalidad que estén dispuestos a continuar con el debate por este norte, ya que el presente trabajo apenas se convierte en el principio de un nuevo enfoque. Pero nuestra principal aspiración, con la que nos sentiríamos estimulados a continuar, es que los grupos de trabajadores informales sientan como suya esta investigación y puedan apropiarse de ella en la medida que contribuya a su transformación y a la conquista de sus derechos.

Javier Gómez A.

Director Ejecutivo

CEDLA

1	Introducción	4
2	Discusión teórica sobre el tema de informalidad y propuesta de un enfoque alternativo	4
2.1	<i>Orígenes de la discusión.....</i>	6
2.1.1	El enfoque adoptado por la OIT.....	6
2.1.2	El enfoque estructuralista-regulacionista de Portes.....	9
2.1.3	La discusión en Bolivia	10
2.1.4	Crítica a las concepciones anteriores.....	11
2.2	<i>El enfoque de formas de producción.....</i>	13
2.2.1	Concepto y variedades de formas de producción	13
2.2.2	Articulaciones entre y al interior de las distintas formas de producción.....	15
2.2.2.1	Articulaciones directas.....	15
2.2.2.2	Articulaciones indirectas.....	15
2.2.2.3	Articulaciones al interior de las formas híbridas.....	15
3	Reestructuración capitalista y subordinación de formas de producción no capitalistas	16
3.1	<i>Crisis capitalista</i>	16
3.2	<i>Reestructuración capitalista: el Estado y la empresa.....</i>	17
3.3	<i>Proceso productivo a escala mundial: algunos datos.....</i>	19
4	Reestructuración capitalista y formas de producción en Bolivia	21
4.1	<i>Crisis de deuda y ajuste estructural.....</i>	21
4.2	<i>Reestructuración productiva.....</i>	23
5	Consideraciones finales.....	25

1 Introducción

El objetivo de este trabajo es doble: por un lado apunta a contribuir a una mejor comprensión de la economía boliviana que, si bien está inscrita en la órbita del capitalismo, contiene una importante proporción de trabajo desarrollado bajo formas que no son típicamente capitalistas. En esta perspectiva, se intenta sentar las bases para entender la dinámica de acumulación del capital en nuestro país ante la evidencia de articulaciones entre el sector (netamente) capitalista y los demás sectores de la economía. Por otro lado, este trabajo pretende iniciar una reflexión acerca del enfoque de interpretación del mercado laboral que ha prevalecido en el CEDLA prácticamente desde su fundación. Creemos que esta reflexión es importante, por cuanto las categorías de sector formal y sector informal empleadas por el CEDLA fueron útiles en la descripción del mercado laboral, pero no permiten una caracterización de la complejidad de los procesos de acumulación en Bolivia, amén de que, en todo este tiempo, no han sido revisados a partir de una visión crítica a pesar de los avances que se registran en la discusión teórica acerca de la informalidad en América Latina.

Este documento se inscribe en un proyecto de mayores dimensiones que incluye, entre sus objetivos, la caracterización de los vínculos de la economía capitalista con los otros sectores de la economía nacional y la apreciación de las transferencias de valor desde estas últimas hacia aquella, enfocando preponderantemente al sector manufacturero.

La propia naturaleza de la investigación nos ha llevado a analizar algunos factores determinantes de la economía mundial que influyen en el funcionamiento de diversas formas de producción en los países periféricos y en Bolivia. Con el fin de iniciar la discusión de los sujetos sociales que se forman a partir de la base material presente, hemos incluido al final de la obra una breve reseña que intenta explicar los vínculos de Bolivia con el polo dinámico de acumulación mundial.

Este trabajo consta de cinco capítulos, incluyendo esta introducción: en el segundo capítulo rescatamos las discusiones clave del enfoque sobre informalidad y rescatamos un enfoque basado en el análisis de la economía política; el tercer capítulo pone en contexto las transformaciones en la economía mundial y la articulación de formas de producción híbridas en función de la acumulación de capital; el cuarto describe la forma en la que se dio la reestructuración en América Latina, para luego considerar, específicamente, la reestructuración en nuestro país. Finalmente, en el quinto capítulo recogemos las principales conclusiones del trabajo.

2 Discusión teórica sobre el tema de informalidad y propuesta de un enfoque alternativo

A treinta años del inicio de la discusión sobre el llamado sector informal urbano, tal vez lo más importante del debate sea el contexto en que se realiza, ya que es coincidente con la crisis de principios de los años setenta que daría inicio a la onda larga descendente¹ Kondratief (Wallerstein

1 Las ondas largas son períodos de larga duración que abarcan entre cuarenta y sesenta años. Cada uno de ellos es representado por una sucesión de auges y decadencias en la historia del capitalismo que dependen de causas exógenas a su movimiento y que se diferencian de los ciclos cortos de naturaleza interna porque no se

1995), la que no habría sido superada hasta hoy, ni siquiera por el desarrollo de la informática. Esto ha generado una serie de profundos cambios impulsados por las corporaciones internacionales, en la forma de organización de la economía: la apertura comercial, la libre movilidad de los capitales, la desregulación laboral o reestructuración productiva², la regionalización para articular el libre

restituyen los niveles de empleo y de la tasa de ganancia al período precedente. Cuatro serían las ondas largas de la economía que habrían sido identificadas desde la Revolución Francesa (ver cuadro).

Ondas largas de la economía mundial		Desde (entre los años)	Hasta (entre los años)
Primera onda larga	Fase en ascenso	1780-1790	1810-1817
	Fase en descenso	1810-1817	1844-1851
Segunda onda larga	Fase en ascenso	1844-1851	1870-1875
	Fase en descenso	1870-1875	1890-1896
Tercera onda larga	Fase en ascenso	1890-1896	1914-1920
	Fase en descenso	1914-1920	1940-1945
Cuarta onda larga	Fase en ascenso	1940-1945	1967-1970
	Fase en descenso	1967-1970	Aún no se inicia
Quinta onda larga	Fase en ascenso	Aún no se inicia	

Fuentes: Trotsky (1921); Coggiola (1993); Olesker (2000)

- 2 Son los cambios en la forma de organización del trabajo o reestructuración productiva: el paso de una forma de organización fordista de la producción a una forma de organización denominada ‘toyotismo’, que corresponde a una forma de explotación mayor de la fuerza de trabajo para obtener mayores ganancias. Y es importante demostrar esto porque los defensores del toyotismo señalan que éste trae aparejado una serie de modificaciones en los procesos de producción que implican mejoras considerables para la clase obrera, llegando incluso al extremo de asegurar que su difusión acabaría con el antagonismo social. La inauguración de la fábrica Nissan en Sunderland el 11 de septiembre de 1986 es un buen ejemplo de éste tipo de discurso (John Holloway, *La rosa roja de Nissan*, en: Cuadernos del Sur Nro. 7, Buenos Aires, 1997).

Las características esenciales de este sistema son, de acuerdo a Gounet (1998):

- La automatización. Es la capacidad de una máquina de pararse cuando tropieza con un problema, lo que permite al obrero liberarse de una vigilancia constante de esa máquina y, por lo tanto, le permite trabajar sobre varias máquinas. Es, por consiguiente, un instrumento para elevar la productividad de forma importante, particularmente en los departamentos altamente mecanizados.
- El ‘justo a tiempo’. Según los principios establecidos por Ford primero había que producir, luego aprovisionar y después vender. El toyotismo invierte esta situación: es la demanda la que fija directamente la cantidad y las características de los coches que se montan, con lo que desaparecen los *stocks*, lo que permite reducir la inversión en capital circulante, pero sobre todo permite racionalizar el trabajo de forma radical.
- El trabajo en cuadrilla. El fordismo se fundaba sobre una definición de las tareas por obrero en un determinado tiempo, lo que tiene sus límites con respecto al aumento de la producción. Para superar esto Toyota introduce el trabajo en cuadrillas, donde se definen tareas para un conjunto de obreros en un determinado tiempo.
- Gestionar por estímulo. El fordismo tenía un medio de presionar desde el exterior para aumentar la productividad: los capataces. Con el toyotismo la presión es interiorizada a través de la cuadrilla.
- Flexibilidad del trabajador. Como los obreros tienen que adaptar la producción en función de la demanda y su trabajo se realiza en cuadrillas, el obrero debe poder efectuar distintas tareas debido a la rotación de los puestos; se vuelve entonces polivalente, así puede ejercer varias funciones en la empresa y ser mandado a cualquier sitio donde la dirección lo exija.
- La pirámide de subcontratación. Toyota se centra en la concepción de los modelos, el ensamblaje de los coches y la fabricación de algunas piezas esenciales como el motor. Para el resto subcontrata pequeñas y medianas empresas externas en las que a los trabajadores se les paga menos, trabajan mucho más y no están

comercio o las facilidades que tiene la inversión extranjera directa, y la sustitución paulatina del Estado por los organismos multilaterales, primero con su alejamiento de la actividad productiva y luego limitándose a la legislación en favor de las corporaciones, lo que en términos ideológicos corresponde a la era del neoliberalismo.

2.1 Orígenes de la discusión

La discusión de la llamada teoría de la informalidad, sobre algunas formas de organización del trabajo no típicamente modernas, como la que emprenden algunas familias que no encuentran ocupación dentro del sector moderno, se inicia a raíz de un ensayo realizado por el inglés Keith Hart para la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre el empleo urbano en Ghana. Este fue presentado a la Conferencia sobre Desempleo Urbano en África realizada en Kenia en septiembre de 1971³. El informe acuña por primera vez el término “sector informal” cuando se refiere a alternativas informales de percibir ingreso. En él se postula un modelo dualista basado principalmente en la diferencia entre el empleo asalariado y el autoempleo en cuanto a la forma de percibir un ingreso, es decir, a la forma que tienen los grupos urbanos pobres de insertarse al mercado laboral y obtener algún ingreso (PREALC 1990; Bueno 1994). Por ello eso se identifica a los informales con el autoempleo.

Se han desarrollado muchas interpretaciones de la dualidad del ingreso generado por la venta de fuerza de trabajo para obtener un salario y de la autogeneración de ingresos (se trata de saber si los ingresos que se obtienen en esas unidades precarias son salario o son ganancia). Dos son las interpretaciones que destacan en el desarrollo de la discusión. En primer lugar nos referiremos a la interpretación de la OIT, que ha predominado en los estudios del ámbito latinoamericano, luego analizaremos la corriente estructuralista-regulacionista, que es más reciente. Después estudiaremos la discusión que se ha venido desarrollando en Bolivia, principalmente desde los aportes del CEDLA. Finalmente, previa descripción de nuestro enfoque, reflexionaremos sobre el estado de la discusión.

2.1.1 El enfoque adoptado por la OIT

La OIT, a través del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), identificó esta forma de autogeneración de ingresos como la actividad que realizan los pobres de las zonas urbanas definiéndola como “una forma urbana de hacer las cosas” (Portes 1995). Las características señaladas por el informe y rescatadas por la OIT destacaban⁴:

1. La facilidad de entrada (a diferencia de la dificultad de acceso a la actividad del sector formal) debido en parte a los requerimientos limitados de capital físico y humano. Este es un aspecto que está relacionado con el mercado.

sindicalizados. De esta manera se adapta a la producción por demanda y puede garantizar el empleo vitalicio a sus trabajadores.

- La gestión participativa. Significa hacer participe al trabajador de las decisiones de la empresa y poder ascender dentro de su jerarquía, con lo que desaparece la organización sindical.

3 Keith Hart, *Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*. Fue publicado posteriormente en forma revisada en el *Journal of Modern African Studies*, 11, 1973.

4 Bueno Sánchez (1994), 13.

2. La dependencia de recursos disponibles localmente (en comparación con los recursos costosos y muchas veces importados del sector formal). También es un aspecto referido al mercado, en este caso de materias primas.
3. La propiedad familiar de las empresas (versus la propiedad corporativa)⁵. Es un aspecto que está referido al modo de producción, en el entendido que éste está definido a partir de la producción en función de la propiedad de los medios de producción
4. Las operaciones a pequeña escala (en lugar de operaciones de amplia escala que requieren coordinación). Es un aspecto de la definición referido a la producción que está directamente influido por la propiedad familiar de los medios de producción.
5. Tecnología de trabajo intensiva adaptada a las condiciones locales (en contraste con tecnología de capital intensivo desarrollada para otros mercados de trabajo). Referido al ámbito de la producción condicionado, como el anterior, por la propiedad familiar de los medios de producción.
6. Habilidades adquiridas fuera del sistema de educación formal (versus trabajos que requieren de instrucción formal). Se refiere a habilidades que surgen de la división social del trabajo, ubicadas en el mercado, pero que atraviesan la producción y dependen de la propiedad de los medios producción.
7. Los mercados no regulados, en los que los competidores enfrentan un alto grado de incertidumbre (versus mercados regulados de trabajo, consumo y capital que dan gran margen de seguridad a los competidores). La regulación es el reconocimiento y control de estas actividades por el Estado, el aspecto de la regulación.

Para la Agencia Latinoamericana de la OIT los inicios de la informalidad están relacionados con el pensamiento estructuralista de Prebisch⁶, quien parte de una teoría del desarrollo y la contrasta con la desigualdad internacional entre los países desarrollados y la periferia, lo que se resume en la relación del “progreso técnico y sus frutos”. La idea del desarrollo está asociada con el progreso y con un ideal de perfección moral. El progreso también afirma la posibilidad de mejorar las condiciones materiales de vida y estas sólo pueden lograrse con un mayor progreso técnico (Gurrieri 1982: 154).

Interpretando esta idea del desarrollo, tenemos que se parte de la visión de los economistas clásicos: el progreso técnico consiste en un proceso de elevación de los niveles de productividad real de la fuerza de trabajo obtenido como consecuencia de la adopción de métodos productivos más eficientes.

5 “La extensión del concepto de sector informal urbano (SIU) abarca por lo general el conjunto de propietarios o empleadores (por cuenta propia) de microempresas con un pequeño número (5 por ejemplo) de trabajadores asalariados; trabajadores por cuenta propia o independientes (que no reciben salario sino ingresos); trabajadores asalariados de microempresas (usualmente sin contrato); trabajadores familiares (o sea que laboran para un jefe de familia) no remunerados o asalariados; trabajadores asalariados del servicio doméstico” (Bueno Sánchez 1994).

6 Estas ideas de la CEPAL son fruto de la labor de Prebisch. Ellas se mantuvieron vigentes, en esencia, incluso a pesar de su crítica al capitalismo periférico de los años setenta, que básicamente estaba orientado al dinamismo del patrón de desarrollo hacia adentro, en especial la modalidad asumida por la industrialización sustitutiva, el dinamismo económico alcanzado, la distribución del ingreso y la inflación.

Los frutos principales de ese progreso son la elevación del nivel de ingreso y de las condiciones de vida de la población.

Pero el problema concreto que le sirve de punto de partida se relaciona con la distribución internacional del progreso técnico y sus frutos: la evidencia empírica pone de manifiesto la existencia de una considerable desigualdad en el nivel de ingreso medio entre los países industriales y los países productores y exportadores de materias primas.

Las causas que explican el hecho que los países de la América Latina obtengan un ingreso medio bastante inferior al de los industriales radican, en última instancia, en que ellos forman parte de un sistema de relaciones económicas internacionales que Prebisch denomina centro-periferia.

El sistema centro-periferia se constituye históricamente a partir de la generación y propagación universal del progreso técnico, que va conformando el orden capitalista mundial. “El movimiento se inicia en la Gran Bretaña, sigue con distintos grados de intensidad en el continente europeo, adquiere un impulso extraordinario en los Estados Unidos y abarca finalmente al Japón”⁷. Esos países constituyen los “grandes centros industriales” en torno a los cuales se va conformando una “vasta y heterogénea periferia” que se vincula con los centros de una manera parcial y subordinada a las necesidades de aquéllos.

El sistema centro-periferia, tal como funciona en el tipo de desarrollo hacia fuera, brinda a los países de la periferia la posibilidad de desempeñar un papel o función dentro del mismo siempre que dispongan de los recursos requeridos para ello y de la capacidad para movilizarlos. En otras palabras, a partir de la necesidad inicial de los centros, el país periférico puede establecer una vinculación con ellos si cuenta con las necesarias condiciones estructurales, lo que le otorga una posición funcional dentro del conjunto.

La incapacidad de la periferia de retener totalmente los ingresos generados por su propio desarrollo, los frutos de su progreso técnico, es lo que lleva a concentrar en los centros los ingresos generados por el conjunto del sistema.

Raúl Prebisch concibe la política de desarrollo como el conjunto de acciones que deberían llevarse a cabo para salir de la condición periférica y colocarse a la par de los centros en cuanto al papel desempeñado dentro del sistema global y a las características estructurales económicas y sociales. De una manera más concreta, su aplicación implicaría tomar las medidas necesarias para elevar la productividad del trabajo y retener los ingresos que de ella surgen. Cuatro serían los ámbitos del desarrollo: la industrialización, el comercio exterior, la tecnología y la acumulación de capital.

Desde esta perspectiva del desarrollo, el fenómeno de la autogeneración de ingresos se produciría debido a que la tecnología importada no logra crear una demanda de trabajo mayor al aumento acelerado de la fuerza de trabajo, por lo que la oferta de trabajo sería superior a la demanda, generando de esta forma un contingente de pobres urbanos que no tienen acceso al trabajo formal y que tampoco cuentan con capital (PREALC 1987).

7 Raúl Prebisch (*Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*, 1973), citado conforme a Gurrieri (1982), 17.

El hecho que se consideren actividades marginales, implica que el cálculo de las dimensiones del sector fuera hecho de manera indirecta a partir del indicador de la población económicamente activa y de la economía formal. Además, como no se reconocen los vínculos con el sector moderno, las estimaciones que se realizaron estuvieron orientadas a cuantificar su número y a hacer una estratificación interna. Al no admitir los vínculos del sector con la economía moderna, no se realizaron estudios sobre los mecanismos de transferencia y el volumen de valor transferidos al sector moderno.

La finalidad que plantean las políticas dirigidas al sector informal de la economía es la de mejorar el nivel de ingresos y la calidad de vida de sus integrantes. Ello se puede lograr por dos vías: la primera consiste en incrementar la productividad de las ocupaciones informales y, por ese medio, elevar su nivel de ingresos. La segunda es la de transferir parte de la fuerza de trabajo de las ocupaciones informales de menor productividad hacia puestos de mayor productividad e ingresos, sean éstos del sector moderno, sean el resultado de programas específicos de generación de nuevas plazas (Carbonetto 1985: 92).

2.1.2 El enfoque estructuralista-regulacionista de Portes

La versión estructuralista-regulacionista plantea que el sector informal urbano representa estructuras económicas no modernas que no están reguladas por el Estado. Se comparte con PREALC el hecho de ser actividades económicas generadas por el exceso de demanda de trabajo. Sin embargo, este exceso no constituiría actividades marginales excluidas de la economía moderna, sino que aquéllas serían parte integral de ésta y por ello es posible encontrarlas también en los países desarrollados. La escuela estructuralista señala que estas actividades estaban presentes durante el siglo XIX y parte del XX, cuando no estaba aún desarrollada la gran industria. A principios del siglo XX el desarrollo acelerado de la industria estuvo acompañada de códigos impositivos y laborales cada vez más elaborados que intentaban regular la mayoría de los aspectos de la creciente economía moderna⁸. En consecuencia, su presencia se debe a que son formas alternativas de utilización de la mano de obra que no están reguladas por el Estado y que se utilizan como elemento integral de la estrategia de acumulación de las empresas modernas.

Como se trata de actividades no reguladas o de trabajo desprotegido, la opción para medirlas fue la estimación del sector informal de acuerdo a la proporción de la fuerza laboral excluida de la cobertura legal relativa al empleo como la protección contra despidos arbitrarios, la compensación por desempleo, el seguro contra accidentes, las ausencias pagadas, y las pensiones por jubilación (Portes 1995). Puesto que este enfoque reconoce que las actividades formales e informales son simplemente facetas alternativas de la misma economía, se identificaron algunas cadenas de los vínculos entre el sector formal e informal. Sin embargo, se reconoce que existe una gama de articulaciones, dependiendo del grado de regulación estatal.

Con relación a las políticas, éstas están referidas a la regulación estatal. Estas relaciones surgen como una forma de subvertir la lógica del proceso de proletarianización introduciendo una multiplicidad de adaptaciones que desafían su incorporación al modelo regular. Un nuevo contrato social en el que los

8 Carmelo Mesa-Lago (*Social Security in Latin America*, 1978), citado conforme a Portes (1995), 124.

gobiernos garanticen niveles mínimos de vida y de seguridad para la población –como personas y no como trabajadores–, podría evitar las consecuencias sociales más dolorosas de la descentralización y la informalidad (Portes 1995: 177). Entre las políticas que se plantean está la (mayor) flexibilización laboral –al estilo de De Soto–, con la finalidad de no contar con una fuerza laboral rígidamente protegida contra el despido (Portes 1995: 151). También se plantea –siguiendo a la OIT– la transformación de los talleres informales que operan con baja tecnología y mínima capacitación en empresas dinámicas y flexibles (Portes 1995: 154).

Para estudiar la composición de clase de la sociedad latinoamericana se parte de la definición de clase marxista, la que se centra en la posesión de los medios de producción, añadiéndole además, la administración de los medios de producción, el control de la capacidad laboral de otros trabajadores y el modo de remuneración. De esta manera tendríamos cinco clases: la dominante, la técnico-burocrática, el proletariado formal, la pequeña burguesía informal y el proletariado informal (Portes 1995: 80-95).

2.1.3 La discusión en Bolivia

En el trabajo de Grebe y Toranzo (1988: 8-9) se hace mención de tres características estructurales de la economía que tienen la finalidad de delimitar el contexto dentro del cual se inscribe la creciente informalidad en nuestro país:

1. La actividad minera extractiva constituye para Bolivia, a lo largo de su historia, la principal actividad económica, principal fuente de excedente y la base del intercambio con el exterior para el suministro de divisas. Y, con la Revolución de 1952, se convierte en la fuente de irradiación del capitalismo, sin lograr cambiar la inserción internacional del país, ni lograr desarrollar la industria.
2. La Revolución de 1952 mantiene al sector rural campesino en condiciones de severo atraso, lo que dará lugar al flujo migratorio del campo hacia las ciudades, en búsqueda de ingresos.
3. El impulso de la industria desde la minería no logra convertir a aquélla en el factor de reorganización global de la economía y de la sociedad. Esto se convierte en otra traba para el desarrollo del mercado de trabajo.

Para completar el cuadro hay que añadir que la Nueva Política Económica (NPE)⁹ se convierte en otra causa de la creciente informalidad, al expulsar fuerza de trabajo del sector público y privado moderno (CEDLA 1988), con lo que prácticamente se hace imposible ignorar al sector informal urbano en nuestro país.

Se desprende de lo anterior que como consecuencia de la débil estructura industrial del país y el intenso proceso de urbanización, se tiene un excedente estructural de mano de obra que no logra

9 Las medidas de la NPE que afectan al mercado de trabajo son: la libre contratación y relocalización; la política de congelamiento salarial; la apertura comercial en perjuicio de la actividad productiva interna; la política financiera que fija las tasas de interés en el mercado (que además elimina la banca de fomento y la refinanciación de créditos), y una reforma tributaria recesiva.

incorporarse al sector moderno de la economía (CEDLA 1988). Esto da lugar al surgimiento de pequeñas unidades económicas autogeneradas por contingentes de población que forman parte del excedente de fuerza laboral ¹⁰ (Larrazábal 1991: 21).

La exploración y el desarrollo teórico del concepto de informalidad estuvieron en función de las necesidades de las investigaciones de carácter empírico. Los proyectos de estudio sobre el sector informal urbano desarrollados por el CEDLA contribuyeron no tanto al desarrollo teórico, sino más bien al plano metodológico para la operacionalización de conceptos.

Hasta 1977 no existían antecedentes de estudios sobre el tema del empleo y de los mercados de trabajo en Bolivia. El Ministerio de Trabajo crea en ese entonces la Dirección General de Empleo, que como primera actividad comienza por hacer un diagnóstico de los mercados de trabajo (sobre la estructura del empleo y las condiciones laborales) a partir de encuestas a establecimientos y a hogares. Esta experiencia metodológica, a pesar de no estar respaldada por anteriores trabajos, se constituyó en el principal antecedente para estudiar al sector informal urbano en los próximos años.

Como no se dispone de una teoría del papel que desempeñan las unidades informales en el desarrollo, en el diseño de las políticas estatales se plantea la superación del problema (CEDLA 1988), el mejoramiento de los niveles de ingreso y empleo de la población (UDAPE/INE 1987). También se plantea la promoción del sector a través del otorgamiento de condiciones apropiadas (CEDLA 1989).

2.1.4 Crítica a las concepciones anteriores

Desafortunadamente, por moda, los interesados en el estudio del mundo del trabajo, desprendieron del informe de Hart que pobreza era sinónimo de informal, es decir, que se estaba cambiando el nombre a lo que antes se llamaba marginal o tradicional. Como la definición se refiere a formas no convencionales de obtener ingresos relacionadas con el aspecto legal, el concepto resulta confuso e impreciso, ya que pueden existir actividades modernas (formales) que pueden tener relaciones económicas al margen de la regulación (relaciones informales).

Si entendemos, desde una visión estructuralista, las relaciones jurídicas como reflejo de las relaciones económicas, constituye un error conceptual atribuirle categorías jurídicas a relaciones económicas que las predeterminan. Por lo tanto, esta definición escapa al ámbito de análisis de la economía; no se trata de una categoría económica. Por ejemplo, si partiendo de la definición que las clases se determinan por la propiedad de los medios de producción, tenemos la fuerza de trabajo que no dispone de los medios de producción pero que no puede vender su fuerza de trabajo de manera directa y, por otra parte, a pequeños propietarios de medios de producción como los campesinos bolivianos. Ambos son informales, pero tienen intereses de clases diametralmente opuestos: el proletariado informal no tiende históricamente a la propiedad y el campesino tiende a reivindicarla (su pequeña propiedad).

Plantear este fenómeno –al margen de cómo se lo denomine– desde una perspectiva de desarrollo tal como la hace la OIT, parece ser lo adecuado. Se puede aceptar el hecho de que los aumentos de

10 Sin embargo, en Bolivia se considera al sector informal urbano como actividades de pequeña escala no ilegales, pero que no está registrada ni contabilizada oficialmente (Müller & Asociados 1991: 4).

productividad en la periferia no se materializan por una mala distribución del ingreso que margina a la población, pero fue un error creer que estos marginados no podrían constituirse en una alternativa de acumulación, esto es, en una alternativa a la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Con esta visión se disimula el carácter total de la economía capitalista, que engloba y subordina todas las relaciones económicas a la lógica de la ganancia.

La visión más completa de Portes, que admite que éstos son otros modos de producción que se articulan con el sector moderno de la economía, pierde su validez al limitarse a sugerir que estas deben ser reguladas adecuadamente de manera que las consecuencias de la descentralización laboral¹¹ no sean dolorosas. Lo que Portes plantea en realidad es que todas las relaciones laborales se regulen a partir de la regulación de estos trabajos precarios, para abaratar aún más el valor de la fuerza de trabajo y con ello garantizar una mayor tasa de ganancia. De esa manera, el planteamiento teórico que define al trabajo informal como forma de producción se convierte en algo accesorio que intenta matizar la flexibilización laboral que propone. Creemos que se deja de lado el verdadero problema del desarrollo, si se entiende la informalidad como traba del desarrollo (saber si con la sola formalización de éstas formas se permitirán mejores condiciones de vida para la sociedad y saber si se logrará un mayor desarrollo de las fuerzas productivas). Aparentemente no es así porque se las reconoce como actividades de baja productividad. Más bien, lo que muestra este fenómeno es la utilización de trabajadores poco productivos para hacer frente a la crisis de la tasa de ganancia que tiende a reducir la fuente que la genera (el trabajo) por medio de las leyes de la acumulación¹².

Dejando de lado el problema jurídico de la regulación, se hace necesario precisar el lado económico del concepto de desarrollo para apreciar si estas formas precarias de organización de la producción encaminan a la sociedad hacia el desarrollo. Esto, dado que también se plantean como políticas para el sector su promoción y apoyo. Históricamente, el surgimiento del capital tiene como antecedente un proceso previo de acumulación que consiste en la expropiación de pequeños propietarios de sus medios de producción, esto es, la disolución de la propiedad privada fundada en el trabajo propio. Este modo de producción de pequeños propietarios supone el parcelamiento del suelo y de los demás medios de producción (tal como ocurre en Bolivia). Su expropiación da lugar a la propiedad privada capitalista y, con ello, al desarrollo de la producción socializada, pero basada en la extracción de excedente de la fuerza de trabajo. Esta socialización permite introducir la máquina y con ello la aplicación conciente de las ciencias naturales, de la física y de la química al proceso productivo. Este desarrollo de las fuerzas productivas bajo el capitalismo tiene como defecto que está condicionado a la extracción de excedente. Por lo tanto, el desarrollo se plantea desde la perspectiva del rompimiento con esta condición y de restituir la propiedad individual con todas las conquistas alcanzadas por la división social del trabajo (Marx 1858).

11 Se entiende acá por descentralización la pérdida de protagonismo del empleo formal, tanto privado como público, por efecto de la apertura y de las reformas estatales.

12 Otra observación al estructuralismo regulacionista de Portes con respecto a su análisis de clase marxista, es que no existen linealmente dos clases, sino tres: el proletariado, la burguesía y los terratenientes. Dejar de lado esta última imposibilita comprender los orígenes de la acumulación capitalista y, específicamente en el caso boliviano, el carácter que nos identifica como productores de materias primas a lo largo de toda nuestra historia.

En el caso de Bolivia no se habría producido este proceso de expropiación de los pequeños propietarios de manera plena, por lo que el proceso de industrialización estaría inconcluso. No existe por ello, la aplicación de la ciencia a la producción. El resurgimiento de los pequeños propietarios, en esta línea de análisis, no constituye una alternativa para el desarrollo de nuestra economía, representa más bien un retroceso.

El objeto que tiene entender el fenómeno como modo de producción, más allá de demostrar la transferencia de valor que existe de estas economías hacia la economía moderna, cosa que ningún estudio hizo (al menos aquéllos del CEDLA), es avanzar en la comprensión de la economía política a partir de las relaciones sociales que se establecen a través de la forma de propiedad sobre los medios de producción, con el fin de determinar al papel histórico que tienen estas formas en la transformación de la relación social y su salto al desarrollo.

2.2 El enfoque de formas de producción

Nuestra propuesta consiste en estudiar el fenómeno a partir de un enfoque de economía política, es decir, en analizar la función que tiene el fenómeno conocido como *informalidad* en el capitalismo actual, considerando la generación y distribución del excedente. Para ello, analizaremos en esta sección dos aspectos importantes: primero, la existencia de distintas formas de producción y los vínculos existentes entre ellas, con particular atención de la realidad boliviana.

2.2.1 Concepto y variedades de formas de producción

Históricamente el capitalismo se ha desarrollado combinando distintas modalidades de producción. Su desarrollo se ha apoyado en formas que no necesariamente incluían trabajo asalariado¹³. Dichas combinaciones han variado de acuerdo al lugar y al momento histórico del desarrollo del sistema capitalista. Este fenómeno se mantiene hoy en día en nuestro país.

Las formas de producción o, más estrictamente, las formas de organización de la producción¹⁴ señalan las principales características de una unidad económica, considerando, en primer lugar, la forma de organización del trabajo, cuyo elemento central es la división del trabajo y de las funciones de los participantes en la unidad económica y, en segundo lugar, la apropiación del excedente generado, que se basa en las relaciones de propiedad de los medios de producción.

En un intento por aproximarse al conocimiento de la organización de la producción y de la distribución en Bolivia, Fernández (1983) parte del análisis de la unidad económica considerando el tipo de propiedad sobre los medios de producción, las relaciones laborales específicas que de ahí se derivan y, finalmente, las formas de organización de la producción resultantes. Desde el punto de

13 Este fenómeno histórico que señalamos escuetamente, y en el cual no nos detendremos mayormente en este trabajo, ha estado presente en América desde la Colonia. Cf., al respecto, Jack Weatherford, *Indian Givers: How the Indians of America Transformed the World*, donde se indica la importancia que tuvo, para el capitalismo del siglo XV, la producción de la moneda europea, hecha de plata, extraída con trabajo esclavo de las minas de Potosí.

14 En este trabajo utilizaremos, por cuestiones de comodidad en la redacción, indistintamente los conceptos de formas de producción, formas de organización de la producción, y formas productivas.

vista del trabajador, Fernández identifica tres relaciones laborales genéricas: la contratación, la cooperación y las relaciones familiares. En el primer caso, el trabajador se enfrenta a los medios de producción como trabajador contratado (como no propietario), en el segundo caso como cooperador (como copropietario) y, en el tercero, como miembro de la unidad familiar (como copropietario familiar). De aquí Fernández deriva cuatro relaciones laborales específicas: la empresarial, la semiempresarial, la cooperativa y la familiar.

De la relación de contratación se derivan dos relaciones laborales específicas: la empresarial y la semiempresarial. La primera es la que se establece típicamente entre el trabajador y el empresario, quien, de hecho, es el que tiene el control sobre los medios de producción y no participa en el proceso de producción e, incluso, eventualmente llega a delegar el propio mando de la empresa, al menos parcialmente (Fernández 1983: 2-3). La segunda corresponde a aquellas unidades económicas en las que el propietario de los medios de producción interviene activamente en el proceso productivo, es decir, tiene el mando de la unidad económica y además participa en el proceso productivo (Fernández 1983: 3-4).

Las siguientes dos relaciones laborales genéricas derivan en sendas relaciones específicas: la cooperación implica un “vínculo entre el socio individual y el conjunto organizado de todos”. A su vez, la relación familiar se establece entre un trabajador miembro de la familia y los medios de producción que son de propiedad familiar (Fernández 1983: 5).

Tres formas de organización de la producción se derivan de las relaciones laborales específicas anotadas más arriba: la forma empresarial, la forma semiempresarial y la forma precapitalista.

La forma empresarial implica la relación laboral empresarial junto con algunas características esenciales de los medios de producción que, “además de ser propiedad capitalista, responden a dicha especificidad de escala de producción y reproducción” (Fernández 1983: 8). Esta es la forma más típicamente capitalista. La forma semiempresarial se caracteriza, como anotamos anteriormente, por la fusión del mando y del proceso productivo y por la escasa (pero existente) mecanización de los instrumentos de trabajo. Esta es una forma híbrida porque combina lo artesanal con lo empresarial (Fernández 1983: 10-12). Estas dos formas de organización de la producción son, en última instancia, “dos maneras de existir del capital en la producción boliviana”, puesto que ambas están orientadas a la valorización del capital. Fernández anota, además, que las relaciones cooperativas se asimilan a la forma semiempresarial en tanto que, según lo observado por él, es común que las cooperativas contraten trabajadores asalariados, convirtiéndose así en semiempresas (Fernández 1983: 11-12).

Finalmente, las relaciones familiares dan lugar a lo que Fernández llama la forma precapitalista, asociada a la producción mercantil simple. Con referencia a este punto, creemos que es más útil denominar esta forma como la forma familiar, puesto que el desarrollo de trabajo de campo para anteriores estudios muestra indicios de que las unidades semiempresariales menos consolidadas cambian de forma según el dinamismo de la demanda, es decir, que una unidad familiar puede empezar a contratar fuerza de trabajo asalariada en temporadas de alta demanda y mantenerse en actividad sólo con el trabajo familiar en temporadas bajas (Rossell y Rojas 2001). Vale decir, que existen indicios de que, además de tratarse de formas híbridas, son formas elásticas, formas que se modifican, pero son siempre diferentes de la forma empresarial, típicamente capitalista.

2.2.2 *Articulaciones entre y al interior de las distintas formas de producción*

Sin bien las formas de producción examinadas son distintas entre sí y muestran la heterogeneidad del capital en Bolivia, no se debe entender la existencia de estas diferencias como correspondientes a compartimientos estancos. Hay una variedad de relaciones y articulaciones entre las tres formas. Aquí consideraremos las articulaciones directas a través de la subcontratación y las articulaciones indirectas a través de diversos mecanismos, entre los cuales, el principal, es el microcrédito. Asimismo, consideraremos las articulaciones existentes dentro de las formas semiempresarial y familiar, que se pueden observar a través del funcionamiento del capital comercial y usurero.

2.2.2.1 *Articulaciones directas*

Las articulaciones directas son aquéllas que se observan típicamente en las relaciones de subcontratación entre una unidad empresarial y una unidad semiempresarial o familiar cuando la empresa adelanta al menos parte de los medios de producción a la unidad familiar o semiempresarial y recibe, a cambio, un producto terminado o semielaborado. Tenemos aquí relaciones laborales mediatizadas, es decir, relaciones entre el empresario y el trabajador de la unidad familiar o semiempresarial que están mediatizadas por el titular de la unidad semiempresarial o familiar (Fernández 1983: 32-38).

Este tipo de articulaciones implican una exacción de valor, una transferencia desde los trabajadores las unidades semiempresariales o familiares a las empresariales, pero que no se realiza como es típico en el capitalismo, a través de una relación laboral directa entre el empresario y el trabajador (Fernández 1983: 38-39).

2.2.2.2 *Articulaciones indirectas*

El fenómeno de las articulaciones indirectas fue inicialmente observado por Fernández en la agricultura campesina, pero nosotros nos referiremos solamente a las articulaciones indirectas en el ámbito urbano.

Mencionamos anteriormente que uno de los principales mecanismos de articulación indirecta entre la forma empresarial y las formas semiempresarial y familiar, es el microcrédito. En efecto, dado que no es evidente que la forma empresarial necesite subordinar directamente a la totalidad de las formas híbridas (la propia magnitud del capital en Bolivia no lo requiere), la irrupción en los últimos años de entidades financieras empresariales especializadas en el microcrédito señala el establecimiento de vínculos con las formas híbridas, vínculos que anteriormente no existían, puesto que la demanda de crédito de estas unidades era cubierta ya sea a través de prestamistas usureros o de Organizaciones No Gubernamentales (ONG) especializadas en el otorgamiento de crédito a la microempresa.

Estas articulaciones implican también una exacción de valor desde la forma empresarial: impedidas de acudir a los bancos comerciales, las unidades semiempresariales y familiares son sujeto de crédito para las instituciones financieras especializadas en microcrédito y cuyas tasas de interés son, usualmente, el doble de las tasas de interés de la banca comercial (cf. sección 4.2).

2.2.2.3 *Articulaciones al interior de las formas híbridas*

Podemos también encontrar articulaciones directas e indirectas dentro de las formas híbridas, en las que la forma empresarial aparentemente no se manifiesta. Esto sucede, por ejemplo, en los casos en los que comerciantes de prendas de vestir articulan a un pequeño grupo de confeccionistas para concentrar una cantidad importante de mercancías que son vendidas en los puntos fronterizos con el Perú y la Argentina bajo las mismas condiciones en las que las unidades empresariales subcontratan a otras (cf. sección 4.2).

Es factible, también, observar articulaciones con el capital usurero que se presentan, por ejemplo, en los populosos barrios de la zona norte de La Paz, donde se concentra una importante cantidad de pequeños establecimientos semiempresariales y familiares. Al igual que las instituciones financieras privadas (y ya antes de la aparición de éstas), los prestamistas usureros prestan dinero a tasas muy superiores a las de la banca comercial, garantizadas con electrodomésticos, joyas¹⁵, etc. En estos casos no es evidente la articulación de las unidades familiares y semiempresariales con la forma empresarial, pero existen mecanismos de transferencia de valor hacia otras unidades.

Podemos suponer, a modo de hipótesis, que el crédito usurero es una fuente de financiamiento para diversas actividades realizadas por los prestamistas, como por ejemplo, el comercio al por mayor. Sin embargo, se hace necesario un estudio con mayor profundidad de este tema para conocer con exactitud el uso de este excedente.

El fenómeno que estamos estudiando, es decir, la coexistencia y de la articulación de diversas formas productivas en la economía boliviana, está estrechamente relacionado con la evolución de la economía mundial durante los últimos treinta años. En efecto, las transformaciones detalladas en los estudios del trabajo surgen de una reconfiguración a escala global del sistema capitalista, reconfiguración que intentaremos esbozar en el siguiente capítulo.

3 Reestructuración capitalista y subordinación de formas de producción no capitalistas

3.1 Crisis capitalista

Desde principios de la década de 1970, la economía mundial ha entrado en una fase de desaceleración de la cual no ha podido recuperarse: los promedios de las tasas anuales de crecimiento del PIB mundial han disminuido de un 4,5% en la década de 1970 al 3,4% en la década de 1980 y a 2,9% en los años 1990 (Beinstein 1999: 115). Desde 1970, una serie de crisis ha alterado la prosperidad exenta de sobresaltos que vivieron las economías más industrializadas después de la Segunda Guerra mundial¹⁶. La turbulencia es de tal magnitud, que varios autores han llegado a señalar que se trata de una crisis del sistema capitalista (Beinstein 1999; Brenner, 1999).

15 Cabe señalar que una de las más grandes instituciones financieras empresariales ha adoptado hace algunos meses la modalidad de otorgar microcrédito garantizado con joyas.

16 Beinstein (1999) cita las siguientes: crisis monetaria de 1971, *shock* petrolero de 1973, crisis financiera de 1987, crisis mexicana de 1994, y crisis asiática de 1997.

Aunque todavía no existe acuerdo acerca de si la crisis se debió a una desaceleración de la productividad¹⁷, o a la intensificación de la competencia entre los países capitalistas más avanzados¹⁸, diversos autores coinciden en señalar el inicio de la crisis en el período que va desde mediados de la década de 1960 hasta 1974. Dicha crisis afectó drásticamente la rentabilidad, especialmente en las empresas de los países capitalistas avanzados. A partir de ese momento se gestó un proceso de reconfiguración del propio capitalismo, reconfiguración que tuvo dos pilares fundamentales: el Estado y la empresa.

3.2 Reestructuración capitalista: el Estado y la empresa

La restauración de la rentabilidad para el capital se gestó, según Brecher (1997), a partir de la implantación de una “agenda corporativa” que se tradujo en los siguientes cambios: a) la intensificación de la globalización económica, incrementando la movilidad del capital, b) el cambio en la orientación del Estado y, c) la reorganización al interior de las propias corporaciones.

Por un lado, el incremento en la movilidad del capital permitió el surgimiento de una “línea de ensamblaje global”, en la cual diferentes fases de la producción se sitúan en distintos países. Por otro, el capital transnacional tuvo a su disposición una oferta mundial de fuerza de trabajo. Esto fue posible gracias a la expansión de las instituciones globales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), que promovieron activamente la reducción de las barreras al capital. Consecuentemente, el papel del Estado se transformó: en vez de solucionar el conflicto social a través de políticas intervencionistas, la “agenda corporativa” promovió la desregulación¹⁹, la privatización, la reducción del Estado benefactor y el apoyo estatal a los intereses del capital. Finalmente, la reorganización de las corporaciones se tradujo en un cambio de paradigma: de la empresa integrada que controlaba todo el proceso de producción, desde la provisión de materia prima hasta el producto final, a la empresa “en red”, deja en manos de la casa matriz las operaciones centrales y articula una red de proveedores externos y sostiene alianzas estratégicas con otras empresas a nivel nacional y, especialmente, a nivel internacional. La *lean production*, el redimensionamiento (achicamiento) de la empresa, la externalización de partes del proceso productivo, y la creciente importancia de redes de producción, espacialmente extendidas y controladas por grandes empresas centrales y sus aliadas estratégicas, forman parte de la búsqueda de *flexibilidad* para enfrentar la exacerbada competencia global (Brecher 1997).

Los cambios arriba mencionados supusieron el abandono del pacto keynesiano, en el plano del Estado y, del fordismo, en el plano empresarial²⁰.

17 Cf., por ejemplo, Coriat (1982) y Lipietz (1990).

18 Cf. Brenner (1999).

19 O, en todo caso, pasó de una regulación favorable a los de los trabajadores, a una regulación favorable a los intereses de las corporaciones.

20 Cabe aclarar que entendemos al fordismo como un modelo, un paradigma de organización del trabajo que representaba lo que eran las sociedades modernas, no como una generalización de prácticas en el proceso productivo.

En el plano estatal se empezó a desmoronar el pacto keynesiano vigente desde la posguerra, pacto que estabilizó el capitalismo después de la Crisis de 1929. “Después de Taylor y Ford, Keynes viene a terminar el edificio: tras la teoría y la práctica de la producción en masa en el taller, surge la teoría y la práctica del tipo de Estado y de regulación que le corresponden” (Coriat 1982: 87). En esta nueva relación producción-Estado, Coriat identifica la búsqueda sistemática de cierta contractualización de las relaciones de clase y de la explotación basada en la relación entre salario y productividad, la que va a funcionar como palanca para la transformación de los antagonismos de clase.

Con la crisis, el empresariado percibió la regulación keynesiana como una barrera para los incrementos de rentabilidad (Brecher 1997). La intensificación del desempleo, producto de la crisis, debilitó a los trabajadores y posibilitó el cambio de orientación del Estado. Es en este contexto en el que toma un fuerte impulso el proyecto neoliberal liderado por Ronald Reagan en los EE.UU. y por Margaret Thatcher en Inglaterra. En efecto, la implantación del neoliberalismo surge como resultado de una recomposición de fuerzas entre los intereses del sector privado y los de las mayorías, resultando en medidas a favor del capital que permiten, por un lado, la reducción de los costos empresariales y, por otro lado, abren áreas que anteriormente estaban fuera de la órbita del mercado. En concreto, se aplicaron medidas como el establecimiento de estructuras impositivas regresivas, fomento de la inversión privada, incremento de los gastos militares, y reducción de aquéllos relacionados con el bienestar social (Mertens 1990: 20).

Paralelamente a la desintegración del pacto keynesiano en el plano estatal, en lo concerniente a la empresa se abandonó el modelo fordista de organización de la producción, lo que implicó una separación clara entre concepción y ejecución del proceso productivo, la estandarización y simplificación de las herramientas y métodos de trabajo, una cultura instrumental del trabajo²¹ y, la producción mecanizada, en gran escala, de artículos estandarizados (Neffa 1999). Lo importante acerca del fordismo, no es que haya sido efectivamente implementado en todos los países, ni en todas las ramas de producción, sino que era el modelo a seguir por la gran empresa capitalista. Por eso, cuando nos referimos al fin del fordismo, nos referimos al fin del paradigma de expansión industrial basado en el acrecentamiento del tamaño de planta y de la segmentación y especialización de las fases del proceso productivo. Este esquema de organización del trabajo sigue vigente en muchas ramas productivas y en algunas incluso se ha intensificado, pero ya no representa necesariamente el modelo a seguir en los procesos de industrialización.

Con el advenimiento de la crisis, el fordismo fue considerado como un esquema muy rígido²² que impide enfrentar la volatilidad de una demanda que ya no puede absorber una producción masiva de artículos estandarizados²³, y las empresas empezaron a experimentar con una serie de alternativas que permiten hacer un uso más flexible de la fuerza de trabajo a través del incremento de tareas en el

21 De la Garza (s/f: 23) la describe como “trabajo por que me pagan”.

22 Por cierto que al desmantelarse el Estado keynesiano y el modelo fordista, es ahora la relación del trabajador frente al capital la que se vuelve más rígida, en el sentido de que sus condiciones de vida se han endurecido: trabaja en condiciones de salarios menores, menos protección y menos estabilidad.

23 Si bien el fordismo ha sido abandonado como paradigma de la organización industrial, es importante destacar que sigue vigente en la producción de un sinnúmero de mercancías.

puesto de trabajo, la producción de series más cortas, la implementación de sistemas de calidad total y *justo a tiempo*, la terciarización, etc.

Pero, probablemente el aspecto más importante en la recomposición de la empresa capitalista, es la internacionalización de la producción –lo que se puede llamar un *proceso productivo a escala global*– que combina trabajo barato y poco calificado en los países periféricos con procesos de desarrollo de alta tecnología llevados a cabo por una fuerza de trabajo bien calificada (y bien remunerada) en los países centrales, fenómeno que es posible gracias a los adelantos técnicos en microelectrónica y telecomunicaciones, de una parte, y a la internacionalización del capital financiero, de otra. De esta manera, las grandes corporaciones aprovechan todos los recursos a su alcance para funcionalizar distintas formas de producción que no son típicamente capitalistas, que están ampliamente presentes en los países periféricos, y hacerlas partícipes del proceso de valorización. De esto hablaremos en la siguiente sección.

3.3 Proceso productivo a escala mundial: algunos datos

Uno de los más grandes cambios en la economía mundial a partir de la reestructuración capitalista después de la crisis, ha sido el traslado de actividades industriales del centro a la periferia. Como veremos más adelante, este traslado ha implicado, por un lado, una modificación en la estructura productiva mundial y, por otro, una expansión de las articulaciones de la forma capitalista hacia formas híbridas.

Según cifras del Banco Mundial, entre 1990 y 1995 el 60% del incremento en el número de trabajadores de las empresas multinacionales se ha registrado en los países en vías de desarrollo (Banco Mundial 1995: 6). La proporción de la producción de las filiales extranjeras de multinacionales de origen estadounidense ha aumentado del 37 al 54% entre 1965 y 1995 (Banco Mundial 1995: 69). Esta expansión del alcance territorial de las empresas multinacionales está asociada a un cambio sustancial en la estructura productiva mundial: mientras que en los países centrales la importancia de la industria ha ido disminuyendo incesantemente, dando paso a un significativo crecimiento del sector terciario, en los países periféricos la industria –particularmente la manufactura– prácticamente ha doblado su participación en el PIB entre 1965 y 1998; los cambios más dramáticos se han dado a partir de mediados de la década de los años ochenta. En la Tabla 1, en la que los datos sobre la manufactura han sido separados de la rama industrial en general, se puede observar que en los países de bajos ingresos el porcentaje de participación de la industria se ha incrementado del 28% en 1965 al 41% en 1998. La manufactura ha duplicado su participación del 14 al 29% en el mismo período; en los países de ingresos medianos bajos, la industria ha aumentado su participación del 31 al 36%, y la manufactura del 15 al 20%.

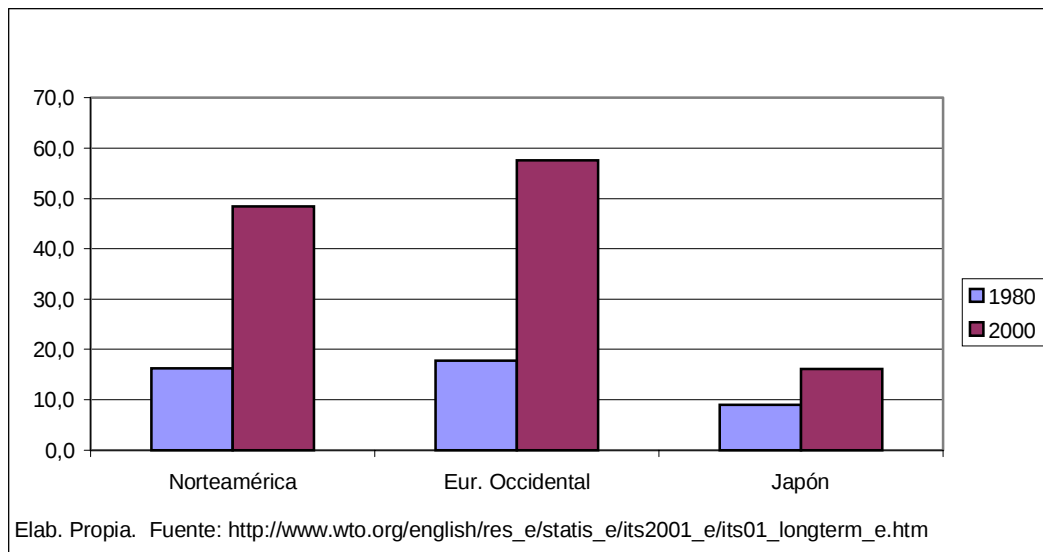
Tabla 1: Estructura de la producción mundial (en %)

	Agricultura			Industria			Manufactura			Servicios		
	1965	1984	1998	1965	1984	1998	1965	1984	1998	1965	1984	1998
Países de bajos ingresos	42	36	21	28	35	41	14	15	29	30	29	38
Países de ingresos medianos	21	14	9	31	37	36	20	22	23	48	49	56
Países de ingresos medianos bajos	31	22	12	25	33	36	15	17	20	44	45	52
Países de ingresos medianos altos	17	10	7	35	39	35	22	25	22	48	51	57
Países industrializados	5	3	2	39	35	33	29	25	19	56	62	65

Fuentes: Para 1965 y 1984: (Banco Mundial 1986). Para 1998: (Banco Mundial 2000)

Una mirada a la estructura de las importaciones de los países centrales arroja más datos: en Norteamérica (EE.UU. más Canadá) las importaciones de productos manufacturados de los países periféricos (llamados, eufemísticamente, *menos desarrollados*) se han incrementado del 16% en 1980 al 48% en 2000; en Europa Occidental, el incremento ha sido del 18 al 59%. En el Japón, el incremento ha sido marcadamente menor: del 9 al 16% solamente.

Gráfico 1: Importaciones de manufacturas de países periféricos (en %)



El objetivo de la internacionalización de la producción es, por supuesto, maximizar las ganancias empresariales: reciclando una diversidad de formas de organización de la producción, evitando los esquemas de protección legal de los trabajadores en los países del centro, y aprovechando la laxa aplicación de la legislación laboral de los países periféricos y sus bajos niveles salariales²⁴.

Un ejemplo paradigmático de internacionalización de la producción en busca de mano de obra barata, es el de la industria de prendas de vestir, considerada como una industria ya *madura* y de bajo valor agregado, puesto que no implica la introducción de grandes innovaciones tecnológicas. La menor productividad laboral relativa en los países periféricos es más que compensada por los niveles de remuneración. Por ejemplo, un trabajador de la República Dominicana o Malasia recibe el 14% de la remuneración de su par estadounidense; para los trabajadores de Guatemala y Tailandia el equivalente

24 Pero las empresas transnacionales aumentan sus ganancias no sólo a través de la evasión de la regulación laboral de los países centrales. En la rama de medicamentos y de productos químicos se siguen produciendo artículos cuya comercialización está prohibida en aquellos países. Esa producción se traslada a los países periféricos que, carentes de la regulación necesaria (o de los medios para hacerla cumplir), se constituyen en un buen mercado. Hay más: un informe sobre las prácticas de los empresarios extranjeros en la industria de la confección en Botswana da cuenta de la extracción de excedente a partir de las políticas de atracción de capitales. El gobierno ofrece exenciones tributarias y subvenciones al uso de mano de obra nacional durante cinco años a quienes inviertan en su territorio, pero sucede que las empresas vienen al país, operan durante los cinco años que duran los incentivos fiscales (sin los cuales la actividad no sería rentable según uno de los empresarios beneficiados) y luego cierran sus puertas (cf. <http://www.cleanclothes.org/publications/01-11-botswana.htm>).

es del 8%; para un trabajador mexicano del 10% y, para un trabajador de Indonesia, del 2% (Tabla 2).

Tabla 2. Industria de prendas de vestir, 1998

País	Productividad (índice)	Remuneración por hora (en US\$)
EE.UU.	100	8,00
República Dominicana	70	1,15
Malasia	65	1,15
México	70	0,85
Guatemala	70	0,65
Tailandia	65	0,65
Indonesia	50	0,15

Fuente: <http://www.sweatshopwatch.org/swatch/industry> con datos de Kurt Salmon Associates

Para el caso específico de la confección de *jeans* existen datos que muestran más claramente cómo se articulan diversas formas de producción en función de la ganancia capitalista. Las principales marcas de *jeans* son originarias de Norteamérica o de Europa occidental, pero la mayor parte de la producción se efectúa en el Asia o en Europa oriental; las fábricas donde se producen los *jeans* no son, normalmente, propiedad de estas compañías, sólo reciben los pedidos. Las fábricas compiten fuertemente entre sí para recibir los pedidos y usualmente aceptan pedidos por precios tan bajos, que reducen al mínimo sus niveles de ganancia. Para sobrevivir, subcontratan pequeños talleres –por un precio menor– que, a su vez, subcontratan de nuevo, por ejemplo, a trabajadores a domicilio por un precio aún menor. Estas cadenas de subcontratación pueden llegar a extenderse a través de varios países. La compañía que hizo el pedido probablemente no tiene idea de quién confeccionó sus *jeans* (Clean_clothes_campaign, 1998).

Aunque la manufactura de prendas de vestir sea el escenario donde más frecuentemente se encuentra la subordinación de distintas formas de producción a la forma capitalista, existen estudios que aportan con datos sobre la existencia de articulaciones de diversas formas de producción, especialmente el trabajo a domicilio, en otras ramas, incluyendo servicios (reparaciones, banca, etc.) (Tomei 2000).

4 Reestructuración capitalista y formas de producción en Bolivia

4.1 Crisis de deuda y ajuste estructural

A principios de la década de 1970, la ingente cantidad de petrodólares derivada del *shock* petrolero de 1973, inundaron los mercados financieros y los bancos buscaron rápidamente a quién prestar. Pese a que América Latina era una región considerada de riesgo para la banca privada internacional debido a las moratorias declaradas en la década de los años treinta, los préstamos se hicieron efectivos porque los bancos encontraron dos mecanismos para disminuir el riesgo: prestar en forma asociativa (entre varias entidades a un mismo país), y prestar a tasas de interés flexibles, exigiendo además el pago de una prima (fija) adicional a la tasa de interés pactada (Bulmer-Thomas 1999: 360). Por supuesto que no todos los países recibían crédito por igual: los banqueros internacionales se concentraron en los países grandes como México, Brasil, Venezuela y Argentina. Por lo general, los países más pequeños contraían la mayor parte de su deuda con instituciones oficiales (FMI, BM, etc.). El *auge* de crédito externo se prolongó hasta 1982, cuando la insostenible situación de la

balanza de pagos obligó a México a declarar la moratoria de su deuda (Bulmer-Thomas 1999: 362-365).

Entonces los organismos financieros multilaterales vieron allanado el camino para aplicar el ajuste. Así, las políticas de corte neoliberal, que ya estaban siendo paulatinamente implementadas en los países centrales, se introdujeron en América Latina. El ajuste en América Latina tuvo dos objetivos centrales: a) garantizar el pago de la deuda externa y, b) introducir reformas de corte neoliberal para facilitar la entrada del capital transnacional.

La crisis de la deuda ocasionó, al inicio, un importante proceso de renegociaciones en las que las instituciones financieras internacionales (IFI) desempeñaron un papel protagónico como nunca antes gracias a que podían garantizar que los países deudores mantendrían la disciplina fiscal necesaria para el servicio de su deuda, servicio que los deudores hicieron efectivo con la esperanza de que los flujos de crédito regresen. Sin embargo, los déficit en la balanza de pagos se mantuvieron durante un largo período, con lo cual, el servicio de la deuda se convirtió en una carga cada vez más pesada para las economías latinoamericanas. Es en este contexto que surgen las iniciativas de los planes para la negociación de la deuda en los mercados secundarios, de éxito muy relativo (Bulmer-Thomas 1999: 369-377).

En suma, la principal intención del ajuste de mediados de los años ochenta en América Latina, fue la de proteger los intereses del capital financiero internacional, garantizando el pago de la deuda externa. Pero, además, en línea con la nueva agenda corporativa (cf. sección 3.2) en marcha luego de la crisis mundial de fines de la década de 1960, los países latinoamericanos, a instancias de las IFI, empezaron a aplicar políticas de liberalización de sus mercados de bienes y de factores, como de apertura externa, especialmente para los flujos de capital. En efecto, cifras de la inversión de países de la OCDE muestran que, a mediados de los años ochenta se registró un auge de la inversión extranjera directa en América Latina; los países que más han invertido en la región en los últimos años son los EE.UU., España, Francia, Alemania e Inglaterra, con notable preeminencia de los dos primeros. En promedio, la inversión de estos países se incrementó de 1.093 millones de dólares entre 1980 y 1985 a 9.524 millones entre 1986 y 1990, y a 18.046 millones entre 1991 y 1997 (Tabla 3).

Tabla 3. Países seleccionados de la OECD: inversión extranjera directa en América Latina
(en millones de US\$)

País	1980-1985	1986-1990	1991-1997
EE.UU.		7.313,00	12.601,71
España	119,10	253,02	1.746,65
Francia		63,93	885,72
Alemania		162,77	1.098,48
Inglaterra	973,93	1.731,43	1.496,88
Italia			216,85
Total	1.093,03	9.524,15	18.046,29

Fuente: <http://www1.worldbank.org/economicpolicy/globalization/data.html>. Elaboración propia

El salto en los niveles de inversión del período 1986-1990 al período 1991-1997 se explica debido a que fue en ese entonces cuando se implementaron las más agresivas medidas de liberalización para la inversión extranjera; comúnmente, estas medidas han estado asociadas con la desestatización de la economía. Por ejemplo, en explotaciones mineras y de hidrocarburos, que eran monopolios estatales,

diversos países de América Latina (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, México y Perú) modificaron la legislación para facilitar la inversión extranjera directa entre 1990 y 1995: en la minería a través del trato igualitario entre inversión extranjera y nacional (Brasil); la finalización del monopolio estatal sobre la explotación minera (Argentina); la cesión de concesiones mineras (Chile), etc. (Moguillansky y Bielschowsky 2001: 86).

En el mismo período, importantes modificaciones legales abrieron el paso a la inversión extranjera directa también en la explotación petrolífera. Así se abrió la posibilidad para contratos de riesgo compartido entre el Estado y el capital transnacional en Bolivia, se transfirieron áreas de explotación bajo concesión en Argentina, se eliminó el monopolio estatal de Petrobras en Brasil, etc. (Moguillansky y Bielschowsky 2001: 88). Junto con estas medidas, los países latinoamericanos flexibilizaron (de jure y de facto) sus mercados laborales, como otra condición para la atracción de este tipo de inversión. De tal manera, el capital transnacional no sólo se abrió paso a la explotación de las riquezas naturales, sino también a la explotación de mano de obra barata.

El avance del neoliberalismo, expresado en la supresión de las barreras al comercio y al capital internacional, provocó importantes transformaciones en los mercados de trabajo en América Latina. De esa forma, el incremento de la proporción de trabajadores “informales” registrado en la década de 1980 se debería entender como la proliferación de formas productivas híbridas que han sido parcialmente funcionalizadas por el capitalismo para incrementar los niveles de ganancia a costa de depauperar las condiciones laborales.

4.2 Reestructuración productiva

La crisis de principios de la década de 1980 combinó elementos de una crisis del patrón de acumulación vigente en el país desde 1952 y basado preponderantemente en la explotación de los yacimientos mineros a manos del Estado²⁵ (Jordán 1982), con problemas de excesivo endeudamiento externo. El ajuste estructural que sobrevino posteriormente, abrió el paso a una muy importante recomposición del capitalismo en Bolivia, recomposición que puso al país en sintonía con la gran reestructuración del capitalismo a escala mundial bajo el paraguas de las políticas neoliberales.

En un primer momento, el sector industrial retrocedió: la primera reacción del empresariado ante la crisis se expresó en una fuerte ola de despidos. Pero, entre 1986 y 1988, el sector industrial empieza a crecer a tasas superiores a las del PIB (3,9%) (García 1999). Este resultado pudo lograrse gracias a una serie de medidas que fueron aplicadas al amparo del Decreto Supremo 21060: reducción del salario; modificación de las modalidades de contratación (reducción de los trabajadores *regulares* contratados por tiempo indefinido), y una modificación en la base tecnológica que implicó la reducción del tamaño de planta y la incorporación (aunque parcial) de tecnología moderna (García 1999).

25 Sin embargo, hay quienes consideran que fue el sector industrial el eje de la crisis (García 1999: 75). Sin subestimar el impacto de la crisis en el sector industrial, consideramos que existe evidencia que indica que el impacto sobre el sector industrial se debió a una caída en la demanda agregada, asociada con una crisis en el sector minero.

Paralelamente, se intensificó la refuncionalización de formas de producción híbridas. Habida cuenta de que en el sector industrial se detectaron varias formas de producción (formas no típicamente industriales de organización de la producción como el trabajo a domicilio, unidades semiempresariales, etc.), éstas fueron crecientemente incorporadas a los procesos de acumulación industrial y al propio proceso de trabajo inmediato en la industria boliviana (García 1999). Sin embargo, éste no es un proceso nuevo. Fernández (1983) detectó ya a mediados de la década de 1970 que la forma capitalista dominante (empresarial) estaba articulando a otras formas de producción, gracias a lo cual la forma típicamente capitalista se abstuvo de copar otras ramas económicas. Es decir, la funcionalización de otras formas productivas estaba ya presente antes que se inicie la recomposición capitalista en Bolivia. En todo caso, si hay algo novedoso, sería el hecho de que la articulación de formas productivas diversas se dio con más énfasis en la manufactura, luego del ajuste.

Fernández menciona la existencia de articulaciones entre distintas formas productivas en la construcción y en la minería estatal²⁶ e incluso señala ejemplos de articulaciones en la producción agropecuaria, todo esto en la década de 1970, antes del ajuste (1983). Estudios recientes dan cuenta de la proliferación de estas articulaciones en el sector industrial como parte de la reestructuración empresarial en nuestro país. Tenemos el caso paradigmático de la fábrica Manaco en Cochabamba (Kruse 2000), en la industria de prendas de vestir en El Alto y La Paz (Rossell y Rojas 2001), en la joyería del oro que representa uno de las actividades “estrella” dentro de las exportaciones no tradicionales (García 1999), y en la exportación de cuero vacuno. Dicho de otra forma, la recomposición del capitalismo en Bolivia ha significado la conservación y, en algunos casos, la intensificación de la articulación de distintas modalidades de producción bajo el predominio de la forma empresarial.

En resumen, las diversas formas de producción presentes en la economía boliviana han estado, al menos parcialmente, articuladas con la forma empresarial típicamente capitalista desde antes que el ajuste estructural de los años ochenta permitiera que la subcontratación –el mecanismo por excelencia de articulación– se generalice como parte de las estrategias de recomposición del capital industrial. Pero, además de las modalidades de articulación directa, se observan también modalidades de articulación indirecta, y una de sus más importantes manifestaciones es el microcrédito.

Las pequeñas unidades semiempresariales y familiares empezaron a acceder al crédito a mediados de la década de 1980, principalmente a través de programas de microcrédito canalizados a través de Organizaciones No Gubernamentales. Esta situación cambió drásticamente a partir de 1996, cuando se autoriza el funcionamiento de fondos financieros privados (FFP) para otorgar microcrédito y captar depósitos del público bajo un esquema empresarial. Disposiciones legales ocasionaron que las ONG que otorgaban microcrédito en el área urbana se constituyeran como entidades financieras de carácter empresarial. Con esa medida, una importante cantidad de titulares de unidades semiempresariales y familiares, convertidos en clientes de las flamantes empresas financieras de microcrédito, quedaron articulados a la forma empresarial. De esta manera, el sistema financiero se asegura importantes márgenes de ganancia a partir de la actividad de las formas semiempresariales y

26 Estudios recientes registran la nueva utilización de formas de producción semiempresariales en la minería privada en la actualidad. Cf. Escóbar (2000).

familiares, prestando a tasas de interés del 24%, en promedio, frente al 15% que es la tasa de interés promedio del sistema bancario.

Llegando a este punto del análisis, caben dos observaciones importantes: en primer lugar, si bien es cierto que estas articulaciones son un elemento constitutivo de la economía boliviana, esto no debe llevarnos a pensar que todas las formas de producción están articuladas bajo la forma empresarial. En efecto, como ya observamos en el segundo capítulo, Fernández nos advierte que la forma empresarial no articula la totalidad de las formas semiempresariales y familiares, y la articulación tampoco es permanente, o sea, que existe un amplio espectro dentro del cual las formas semiempresariales y familiares se mantienen por si mismas²⁷ (Fernández 1983). En segundo lugar, existe evidencia de otros tipos de articulaciones o redes que se forman entre pequeños capitales comerciales con unidades familiares y semiempresariales que exportan mercadería al Perú, Chile y, ahora, en menor medida, a la Argentina; tal es el caso de las chamarras de cuero y de algunas prendas de vestir, como buzos y chamarras de lona (Rossell y Rojas 2001). Finalmente, quedan las articulaciones desde el capital usurero a las unidades semiempresariales y familiares, en un circuito que no trasciende de manera directa la forma empresarial²⁸.

5 Consideraciones finales

Hemos señalado que los estudios sobre el tema de la informalidad, que en sus inicios pretendían explicar las estrategias de supervivencia de las capas más pobres de la población en los países periféricos, impiden adoptar un enfoque integral del funcionamiento del capitalismo realmente existente. Los estudios sobre las “redes de microempresas” acusan también vacíos que dejan como resultado la descripción de modelos incompletos de explicación del fenómeno. Los enfoques adoptados en este documento, basados en el análisis de la economía política explican –así lo consideramos– cómo coexisten diversas formas de producción supeditadas por la forma capitalista dominante al ser articuladas, en diversos ámbitos, por aquella.

Gran parte de las transformaciones en el capitalismo actual son secuelas de la crisis iniciada a fines de los años sesenta: para preservar el sistema, las empresas adoptaron nuevas modalidades de gestión, el Estado se modificó también para hacer más fácil el accionar de las empresas. El Estado se redujo, pero se redujo sólo en algunas áreas (servicios públicos, protección al trabajo, etc.) para hacerse más grande en otras (regulación de monopolios, aparato policial y militar, programas de incentivos a la inversión privada, etc.).

La mayor libertad para la movilidad del capital, junto con la nueva orientación del Estado, promovieron el incremento de la importancia del capital financiero; posibilitaron la apropiación de recursos naturales estratégicos que anteriormente estaban custodiados por los estados nacionales; permitieron que, bajo nuevas modalidades de gestión, se multiplique la articulación de diversas formas de producción que son aprovechadas para sostener la ganancia en la esfera capitalista plena y,

27 Esto es así porque el tamaño de la manufactura en nuestro país no necesita de una cantidad muy grande de trabajadores (Fernández 1983: 140).

28 Para saber si existen vínculos indirectos se requeriría una investigación más detallada.

como consecuencia de lo anterior, debilitaron las organizaciones de los trabajadores a lo largo y ancho de todo el mundo.

En el caso de Bolivia, la profundización de los vínculos con el mercado mundial se manifestó de dos maneras: primero, a través de la consolidación del patrón de inserción basado en explotación de recursos naturales (asunto que trataremos más adelante) y, segundo, a través de la inserción – marginal, por cierto– de algunos productos manufacturados en cuyo proceso productivo se articulan distintas modalidades de organización de la producción; aquí encontramos similitudes con los casos descritos en la sección 3.3. Acá se plantea, entonces, el tema central de este estudio: estas articulaciones son mecanismos de extracción de valor. Se trata de mecanismos a través de los cuales el capital halla modos de acrecentarse sin tener necesidad de copar todos los espacios y todas las ramas económicas. El estudio del funcionamiento específico de estos mecanismos de extracción de valor es importante para redondear el panorama esbozado aquí, y será retomado en un siguiente trabajo de investigación.

Queda en cuestión la relevancia de los vínculos del sector manufacturero en Bolivia con el gran capital transnacional.

A lo largo de este trabajo hemos señalado algunos datos que indican que, tras la gran crisis capitalista de fines de los años sesenta, un elemento importante de la reestructuración industrial fue la intensificación del uso de formas de producción híbridas, es decir de formas que, si bien están orientadas por la lógica de la ganancia, no son plenamente capitalistas. Aquellos datos señalan que el capital transnacional aprovecha estas diversas formas de organización de la producción para articularlas directamente en procesos de producción a escala transnacional.

En nuestro país existen algunas evidencias de que el fenómeno de la funcionalización de formas productivas híbridas se ha dado en la manufactura, pero no existe información concluyente que indique una generalización de articulaciones directas en la esfera productiva con el capital transnacional. La información disponible muestra indicios de la existencia de una compleja trama de vínculos que se establecen sin incluir directamente al sector empresarial.

En efecto, de alguna u otra manera, la gran cantidad de trabajadores que trabajan en la manufactura están valorizando el capital, pero la pregunta es ¿hasta qué punto podemos decir que están conectados con el polo dinámico de acumulación capitalista en Bolivia y en el mundo? Sin el ánimo de agotar ese análisis, el siguiente ejercicio nos da un indicio de que el verdadero punto de conexión de Bolivia con la economía mundial está alejado de lo que es la industria.

Analicemos primero los montos de capital existentes en cada actividad económica: pese a que no se ha realizado un seguimiento sistemático del acervo de capital en Bolivia, Cupé et al. (1995) hicieron un importante esfuerzo para una estimación de este tipo. Sus resultados indican que, para 1992, el 74% del acervo de capital físico estaba concentrado en las actividades de transportes y comunicaciones (29%), electricidad, gas y agua (17%), minería e hidrocarburos (15%), e industria manufacturera (14%) (Tabla 4).

Tabla 4. Acervo de capital físico en Bolivia en 1992

Actividad económica (*)	Millones de Bs.	Millones de US\$ (**)	Porcentajes
Agropecuaria	4.794,9	1.227,9	7
Minería (total)	3.750,4	960,4	5
Minería privada	2.084,5	533,8	3
Hidrocarburos	6.586,8	1.686,8	9
Industria	8.750,1	2.240,7	13
Electricidad, gas y agua	11.899,4	3.047,2	17
Construcción	3.071,6	786,6	4
Comercio	503,0	128,8	1
Transporte y comunicaciones	20.298,6	5.198,1	29
Establecimientos financieros	704,4	180,4	1
Administración pública	7.333,4	1.878,0	11
Resto de servicios	2.000,4	512,3	3
Total	69.693,0	17.847,1	100

(*) Se han omitido las cifras de capital en vivienda privada

(**) Esta es una estimación propia, calculada a partir del tipo de cambio de Bs. 3,905 por US\$

Fuente: Cupé (1995), cuadros 1 al 11b. Elaboración propia

Para la primera mitad de la década de 1990 no existen más estimaciones de este tipo y tampoco existen datos desagregados de inversión por sector de actividad. Sin embargo, a partir de 1996, organismos oficiales empezaron a hacer un seguimiento sistemático de la inversión extranjera directa en el país y los datos por actividad económica nos revelan algunos aspectos muy importantes de la naturaleza de la vinculación del país con el capitalismo mundial: entre 1996 y 2000, la inversión extranjera directa ha inyectado en promedio, 207 millones de dólares por año al sector de los hidrocarburos, la actividad más apetecida por las transnacionales. En segundo lugar está la los transportes y las comunicaciones con un promedio de inversión anual de 134 millones de dólares, y luego los sectores electricidad, gas y agua (73 millones de dólares). En contraste, la industria ha recibido sólo 64 millones de dólares en promedio por año (Tabla 5). Por supuesto, las cifras en transportes y comunicaciones, hidrocarburos y electricidad son producto del proceso de capitalización, sin el cual, las transnacionales no hubiesen fijado su mirada en el país.

Tabla 5. Inversión extranjera directa por actividad económica (en miles de US\$)

Actividad económica	1996	1997	1998	1999	2000(p)
Agropecuaria	0,00	287.216,92	9,00	2.600,00	0,00
Hidrocarburos	48.159,57	17.836,18	377.013,38	316.918,83	278.776,45
Minería	9.513,69	3.745,45	32.442,66	18.330,95	24.597,26
Industria	14.985,83	102.989,12	14.310,96	120.320,11	69.754,52
Electricidad, gas y agua	31.232,02	159.072,86	71.529,19	61.764,47	43.156,23
Construcción	4,55	1.000,00	136.637,07	139.150,57	83.537,16
Comercio	5.717,36	10,00	172,87	9.491,30	4.500,00
Transporte y comunicaciones	235.249,34	155.720,37	123.908,12	132.002,74	21.432,47
Intermediación financiera	31.180,29	11.472,57	53.634,29	6.850,02	78.264,66
Otros servicios	111,33	10.221,17	1.832,00	6.004,53	31.990,57
Total	376.153,97	749.284,63	811.489,52	813.433,53	636.009,30

Fuente: Instituto Nacional de Estadística

Nota: (p): preliminar

Analicemos, finalmente, el dinamismo de cada sector en la generación del PIB: según datos de las cuentas nacionales, precisamente las ramas que mayor inversión extranjera directa han atraído han sido los más dinámicos en la década de 1990. Los hidrocarburos mostraron una tasa de crecimiento del 5,5 %; electricidad creció al 7,1%; y el sector de transportes y comunicaciones creció al 6,6%. El PIB industrial creció, en cambio, a una tasa aproximada del 4%.

En suma, los objetos más atractivos de Bolivia para el polo dinámico de acumulación capitalista mundial son, en realidad, sus recursos naturales (hidrocarburos, agua); las grandes empresas monopolísticas de servicios (electricidad); su ubicación geográfica (telecomunicaciones), y no así su fuerza de trabajo (manufactura). En una perspectiva de apoyo a las organizaciones que buscan una transformación de las condiciones de vida en nuestro país, ésta realidad plantea una serie de preguntas: ¿con qué tipo de sujeto social se está enfrentando el gran capital transnacional en Bolivia? ¿Hasta qué punto este enfrentamiento se da con los trabajadores, particularmente con los trabajadores manufactureros? ¿Hasta qué punto los conflictos de clase dentro del sector industrial están apuntando al punto nodal de las estructuras de extracción de valor en Bolivia?

En la medida en que podamos acercarnos a las respuestas de estas preguntas tendremos un panorama más completo para conocer los posibles rumbos que pueden tomar los procesos de cambio social y la participación de los sujetos sociales que encararán dichos procesos. Asimismo, este conocimiento será –creemos– fundamental para poder fortalecer y apoyar dichos procesos de cambio.

Bibliografía

- Banco Mundial (1986). *Informe sobre el desarrollo mundial*. Washington, D.C.
- Banco Mundial (1995). *Informe sobre el desarrollo mundial 1995*. El mundo del trabajo en una economía integrada. Washington, D.C.
- Banco Mundial (2000). *Informe sobre el desarrollo mundial*. Washington, D.C.
- Beinstein, Jorge (1999). *La larga crisis de la economía global*. Buenos Aires: Corregidor.
- Brecher, Jeremy (1997). *American labor on the eve of the millennium*, en: Z magazine. (<http://www.zmag.org/znet.htm>)
- Brenner, Robert (1999). *The Economics of Global Turbulence. A Special Report on World Economy, 1950-98*, en: New Left Review (229).
- Bueno Sánchez, Eramis (1994). *El sector informal urbano*. La Habana: CEDEM/Universidad de La Habana.
- Bulmer-Thomas, Victor (1999). *The Economic history of Latin America Since Independence*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Carbonetto, Daniel (1985). *Notas sobre la heterogeneidad y el crecimiento económico en la región*. El sector informal urbano en los países andinos. I.-. Lima: ILDIS/CEPESIU.
- CEDLA (1988). *El sector informal urbano en Bolivia*. La Paz.
- CEDLA - Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (1989). *Informalidad o ilegalidad: una falsa identidad*. La Paz.
- Clean_clothes_campaign (1998). *Jeans*. <http://www.cleanclothes.org/publications/jeans.htm>
- Coggiola, Osvaldo (1993). *Ciclos largos y crisis económicas*, en: Defensa del Marxismo, 2, 6, Buenos Aires 1993.
- Coriat, Benjamin (1982). *El taller y el cronómetro*. México: Siglo XXI editores.
- Cupé, Ernesto, Jairo Escóbar et al. (1995). *Estimación del acervo de capital físico en Bolivia: 1988-1992*, en: Análisis Económico (13).
- De la Garza, Enrique (s.f). *Modelos de industrialización en México*. S.l. Mimeografiado.
- Escóbar, Silvia (2000). *Dinámica productiva y condiciones laborales en el sector minero*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).
- Fernández, Miguel (1983). *La organización de la producción y de la distribución en Bolivia*. Tesis para la obtención del grado académico de licenciado en economía. La Paz: Universidad Católica Boliviana.
- Grebe, Horst y Carlos Toranzo (1988). *Los estudios sobre el sector informal urbano en Bolivia*. La Paz: FLACSO-Bolivia. (Borrador).
- Gounet, Thomas (1998), *El toyotismo o el incremento de la explotación*. www.wph.be/icm/98es/98esI/htm
- Gurrieri, Adolfo (1982). *La obra de Prebisch en la CEPAL*. México: Fondo de Cultura Económica.

- Kruse, Tom (2000). *Procesos productivos e identidades sociales: cambios en dos escenarios en Cochabamba, Bolivia*. Buenos Aires: III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo.
- Larrazábal, Hernando (1991). *Política y SIU*. La Paz.
- Lipietz, Alain and Leborgne, Daniele (1990). *Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación: algunas consecuencias espaciales*, en: F. Alburquerque, C. De Mattos y R. Jordán, *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Marx, Carlos (1990) [1867]. *El Capital*. México: Siglo XXI editores.
- Mertens, Leonard (1990). *Crisis económica y revolución tecnológica*. Hacia nuevas estrategias de las organizaciones sindicales. Caracas: ORIT/Nueva Sociedad.
- Moguillansky, Gabriela y Claudio Bielschowsky (2001). *Investment and Economic Reform in Latin America*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Müller & Asociados (1991). *Sector informal y crecimiento económico en Bolivia*. Informe Nro. 67. La Paz.
- Neffa, Julio César (1999). *Crisis de los paradigmas taylorista y fordista*, en: *Realidad Económica* (160/161).
- Olesker, Daniel (2000). *Economía capitalista mundial: ¿Fase expansiva o crisis sistémica? ¿Hegemonía de EE.UU. o hegemonía compartida? ¿Ideología del capital productivo o del dinero?* www.redem.buap.mx
- Portes, Alejandro (1995). *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: Miguel Angel Porrúa/FLACSO.
- PREALC (1987). *El sector informal hoy: el imperativo de actuar*. Santiago: PREALC.
- PREALC (1990). *Empleo en América Latina y la Heterogeneidad del Sector Informal*. Santiago: PREALC.
- Rossell, Pablo y Bruno Rojas (2001). *Competitividad, acumulación y empleo: estudio de caso en el ramo de las confecciones*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA).
- Tomei, Manuela (2000). *El trabajo a domicilio: facetas nuevas y viejas de un fenómeno antiguo*. Buenos Aires: III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo.
- Trotsky, Leo (1921). *Flujos y reflujos: la coyuntura económica y el movimiento obrero mundial*. [www.marxists.org/español/trotsky/ceip/economics/flujos y reflujos.htm](http://www.marxists.org/español/trotsky/ceip/economics/flujos_y_reflujos.htm)
- UDAPE/INE (1987). *Un intento de medición del sector informal urbano en Bolivia*. La Paz.
- Wallerstein, Immanuel (1995). *La reestructuración capitalista y el sistema mundo*. México: XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. <http://fbc.binghamton.edu/iwlameri.html>.