

Globethics Repository

The logo for Globethics, featuring the word "Globethics" in white, sans-serif font centered within a solid blue rectangular background.

La nueva industrialización y el trabajo [The new industrialization and work]

This page was generated automatically upon download from the Globethics Repository. More information on Globethics see <https://www.globethics.net>. Data and content policy of Globethics Repository see <https://repository.globethics.net/pages/policy>.

Item Type	Article
Authors	Pérez Sáinz, J.P.
Publisher	Fundación Friedrich Ebert (FES)
Rights	Creative Commons Copyright (CC 2.5)
Download date	2026-07-02 14:21:04
Link to Item	http://hdl.handle.net/20.500.12424/219325

La nueva industrialización y el trabajo

Reflexiones desde Centroamérica

J.P. Pérez Sáinz

J.P. Pérez Sáinz: sociólogo, investigador de Flacso-Costa Rica. Recientemente ha publicado *Empleo y pobreza en Centroamérica. Ganadores y perdedores del ajuste estructural*, Flacso, San José, 1998; y *From the Finca to the Maquila. Labor and Capitalist Development in Central America*, Westview Press, Boulder, prev. 1999.

Palabras clave: industrialización, trabajo, maquila, América central.

Resumen:

La industrialización en Centroamérica ha recibido un nuevo ímpetu con el desarrollo de un patrón industrializador orientado hacia la exportación, que se manifiesta en el crecimiento de empresas de maquila y la proliferación de zonas francas. El presente artículo intenta evaluar este nuevo esquema en términos de sus efectos sociales, lo que supone analizar sus consecuencias laborales. Para ello se toman como referentes las tendencias históricas, inducidas por la modernización capitalista, que han configurado el mundo del trabajo en la región: la generación insuficiente de empleo; la precariedad de las relaciones laborales; y la constitución de sujetos y actores laborales signados por la vulnerabilidad. La conclusión es que, si bien este nuevo patrón no agrava las tendencias mencionadas, no parece que vaya a tener un impacto significativo en aliviar los problemas sociales de la región.

El patrón industrializador desarrollado en el pasado en Centroamérica se ajustó al vigente en otras latitudes latinoamericanas: la sustitución de importaciones. No obstante, hubo una serie de elementos específicos que merece ser resaltada. Primeramente, fue un proceso tardío que acaeció en la década del 60. Segundo, tuvo lugar dentro de un marco de integración regional dada la pequeña magnitud de las economías centroamericanas. Tercero, el financiamiento desde sus inicios fue en lo fundamental externo, lo que supuso la hegemonía de la inversión

foránea. Cuarto, se vio favorecido por el momento geopolítico, ya que el surgimiento de focos guerrilleros en Guatemala y Nicaragua implicó el apoyo de Estados Unidos al proceso. Y quinto, no afectó los intereses de las oligarquías agroexportadoras, por cuanto ni los productos de exportación ni la producción de granos básicos (bienes salarios del modelo primario exportador) se vieron afectados. En este sentido, el intento industrializador se integraba dentro del modelo acumulativo vigente, debiendo ser considerado más bien como una redefinición híbrida del mismo. No obstante, dos límites obstaculizaron, de manera temprana, este proceso. Por un lado, surgieron déficits estructurales de comercio intrarregional que dieron al traste con el intento integrador y que se expresaron, de manera trágica, en el conflicto entre El Salvador y Honduras. Y, por otro lado, la caída de las exportaciones, en el segundo lustro de los 60, planteó los consabidos problemas de financiamiento de importaciones de insumos necesarios para la industria (Bulmer-Thomas 1989). Por consiguiente, este intento industrializador no solo resultó tardío sino también de corta duración.

Una de las respuestas a esta crisis fue el intento de diversificar las exportaciones, incluyendo las industriales. Al respecto, durante la década del 70 proliferaron las zonas francas en todos los países, pero causas diversas –falta de vigor en la acción estatal, conflictos bélicos, cambio de régimen político en Nicaragua con el triunfo del sandinismo, etc.) limitaron tal experiencia y, por tanto, impidieron el surgimiento de un nuevo patrón de industrialización. Fue hacia fines de los 80, ante las perspectivas de finalización de la crisis, tanto en lo económico como en lo político, y con la aplicación generalizada de programas de ajuste estructural, que se ha dado un fuerte impulso a este tipo de industria como para que pueda hablarse de la presencia de un nuevo patrón industrializador en Centroamérica. En contraste con el sustitutivo de importaciones, el modelo tiene las siguientes características: 1) Se delimita dentro de un propio marco regulatorio que contiene toda una serie de beneficios –exenciones aduaneras y fiscales, ventajas cambiarias, etc.– para el capital; 2) Su producción es mayoritariamente de ensamblaje de insumos importados, lo que supone que el factor trabajo, calificado o no, es crucial para esta lógica industrializadora; y 3) La orientación es exportadora, insertándose así en la dinámica globalizadora que caracteriza el escenario actual de la economía mundial. Dependiendo del ámbito que cubra el marco regulatorio, este proceso industrializador puede adquirir distintas formas. Puede atenerse al desarrollo de cierta región; delimitar un conjunto de empresas o tipo de actividades; o confinarse a espacios muy concretos como el caso de parques industriales. En Centroamérica han sido la segunda –a través de la industria de maquila– y la tercera –las denominadas zonas francas– las modalidades desarrolladas.

Esta nueva industrialización constituye una de las principales actividades –junto a las agroexportaciones no tradicionales y al turismo– del sector emergente de transables que constituye el eje acumulativo de un novedoso modelo en América

Central. Modelo que, como en otras latitudes latinoamericanas, se caracteriza, además de esta reorientación hacia fuera, por los siguientes elementos: reemplazo de la centralidad del Estado por el mercado, liberalización comercial, reformas y desregulación laborales, y privatización de empresas estatales (Bulmer-Thomas 1997).

El análisis del nuevo patrón industrializador es el objeto de este ensayo; pero quisiera privilegiar las consecuencias sociales, ya que están aquí las grandes cuentas pendientes de la modernización capitalista centroamericana. El énfasis supone, obviamente, centrarse en las dimensiones laborales del mismo. Es desde esta óptica que se busca evaluar su significado histórico en el desarrollo de la región. En este sentido, debe interpretárselo en términos de las tres tendencias básicas que han caracterizado el desarrollo del mundo del trabajo en Centroamérica durante el periodo modernizador: la generación insuficiente de empleo; la precarización de las relaciones laborales; y la constitución de sujetos y actores laborales vulnerables (Pérez Sáinz 1996a). Cada uno de estos aspectos se abordarán en sendos apartados y se concluirá haciendo un balance para determinar si este nuevo patrón industrializador refuerza o cuestiona tales tendencias, para así determinar su contribución al desarrollo social de la región.

Dinámica de empleo y territorialidad

No hay duda de que este nuevo tipo de industria se ha mostrado muy dinámica, en términos de generación de empleo, como otras actividades –agroexportaciones no tradicionales o el turismo– constitutivas del sector de transables nuevos, eje acumulativo emergente en el contexto de la globalización (Funkhouser/Pérez Sáinz). Hay problemas en determinar la magnitud de esta generación, ya que las estadísticas oficiales no permiten estimarla¹; debiendo recurrir a información parcial para tener una idea de la misma². Los datos

¹ Las estadísticas laborales, provenientes de encuestas de hogares, responden a la segmentación del mercado de trabajo configurada en el periodo de modernización previo, pero no a los cambios que está introduciendo en tal segmentación la reestructuración que ha tenido lugar con los procesos de ajuste y el proceso de globalización.

² Así, en el caso costarricense se ha señalado que, para 1982, los puestos de trabajo de este tipo de industria eran de apenas 5.600, pero ocho años después se habían elevado a 46.100. Así, este tipo de actividad pasó del 4,8% de la fuerza laboral industrial al 25% en ese periodo; más de la mitad de los empleos generados en la rama manufacturera correspondieron al nuevo tipo de industria (Nowalski et al., pp. 23-24). En Guatemala, fuentes empresariales señalan un crecimiento de 5.000 puestos de trabajo en 1986 a 70.000 en 1992; en términos concretos de la rama de confección, que es la de mayor importancia, el empleo generado habría sido de 54.274 para 1991 (Avanco, c. 8). En cuanto a Honduras y para 1993, se ha señalado la existencia de 48.477 puestos de trabajo generados en las múltiples zonas libres además de los correspondientes a las 70 empresas acogidas al régimen de importación temporal. Incluso en El Salvador, donde este proceso ha sido más tardío a causa de la guerra civil, para 1994 se

disponibles sugieren dos tipos de conclusiones. Por un lado, el dinamismo de generación de empleo en la industria se debe, en principio, al nuevo patrón; por otro lado, tiene un impacto reducido, representando entre un cuarto y un quinto de la fuerza de trabajo industrial en Costa Rica y Guatemala, respectivamente, y porcentajes inferiores en Honduras y El Salvador (Pérez Sáinz 1996c). Esta incidencia puede ser contrastada con la que tuvo, en su tiempo, la industrialización sustitutiva de importaciones. Así, para 1968, el porcentaje de mano de obra industrial incorporada en el estrato fabril variaba entre el 29,1% en Guatemala y el 50% en Costa Rica (Prealc, c. 21).

No obstante, respecto a la dinámica del empleo hay otra dimensión no cuantitativa, que diferencia a este patrón del anterior y que tiene gran relevancia por los cambios inducidos por la globalización: su expresión territorial. Con la sustitución de importaciones, como sucedió en otros sitios de América Latina, la localización espacial de la industria fue urbana y, especialmente, metropolitana. Con el nuevo proceso se presentan diferentes estrategias de localización; para el caso centroamericano, se puede identificar cuatro tipos.

El primero, de corte más clásico y supone el desarrollo de zonas francas en espacios urbanizados y, por tanto, dentro de la misma territorialidad de la industrialización sustitutiva. Este sería el caso de San Salvador, con el parque de San Bartolo, uno de los primeros de Centroamérica³, y de las zonas francas en el Area Metropolitana de San José de Costa Rica. Si bien puede haber absorción de mano de obra preferentemente de áreas próximas, como se ha detectado para el caso de la zona franca costarricense de Cartago (Bodson et al.), en principio es el mercado de trabajo metropolitano, el correspondiente al modelo anterior, el que define el ámbito socioespacial. En el mismo sentido, esta localización metropolitana responde a la existencia de infraestructura y de cierto tejido industrial en términos de proveedores locales.

El segundo modo de implantación tiene como contexto también los espacios metropolitanos pero tal localización es difusa y no limitada a recintos de parques industriales. El caso más ejemplificador al respecto es el de la maquila –de fines de los 80– en Guatemala, donde ante el fracaso de la experiencia de la zona franca de Santo Tomás se optó por atraerla a la propia capital y constituir la como una especie de gran zona franca con una espacialidad difusa. En la misma categoría se puede incluir las empresas que se acogieron, en Costa Rica, a

habla de 19.700 empleos en zonas libres y 40.300 en empresas declaradas como recintos fiscales (Pérez Sáinz 1996a, p. 169).

³ Otros casos de zonas francas en los 70 se localizaron en puertos marítimos –Santo Tomás en Guatemala y Puerto Cortés en Honduras– o aeropuertos –Las Mercedes en Managua. De todas estas experiencias sólo la hondureña no fracasó.

regímenes de contrato de exportación o de admisión temporal⁴. Estos dos primeros tipos de modelos corresponden, a nuestro entender, a una estrategia de inserción en la socioterritorialidad ya existente del modelo modernizador previo. Distinto es el caso de los otros dos modos.

El tercero correspondería a situaciones de implantación de parques industriales en centros urbanos menores que históricamente han estado ligados a actividades agrarias, tales como las zonas francas en el valle del Sula, en Honduras; el ejemplo más llamativo sería el de la población de Choloma, donde se han establecido varias zonas francas⁵. Obviamente, el mercado laboral local ha sido transformado de manera radical en un doble sentido: por el desplazamiento de ocupaciones agrícolas por parte de las industriales y por la atracción de mano de obra migrante proveniente de otras zonas del país.

El cuarto modelo sería el de localización de una o pocas empresas en comunidades rurales con la finalidad de cautivar el mercado laboral local. Tal vez el ejemplo más interesante en la región sea el de relocalización de empresas maquiladoras del textil de origen coreano, sobre la carretera Interamericana y en el departamento de Chimaltenango, en Guatemala. Estas firmas, que están entre las más grandes de las que operan en la industria maquiladora de ese país, se ubicaron –inicialmente– en la propia capital, pero la competencia de otras empresas para obtener mano de obra –calificada como desleal–, y la búsqueda de trabajadores sin tradición y cultura organizativas llevaron a esta relocalización en el Altiplano indígena.

Las relaciones laborales y los modelos socio-productivos

La configuración de relaciones laborales, en este nuevo patrón industrializador, puede ser analizado respecto a tres dimensiones. La primera tiene que ver con la poca estabilidad que caracteriza a este mundo laboral; un fenómeno que constituye una de las quejas más recurrentes de las empresas. En un estudio regional de firmas industriales exportadoras se detectaron promedios de antigüedad en el trabajo que varían entre 16 meses en Costa Rica y un año en Guatemala (Pérez Sáinz 1996c, p. 33). En este mismo sentido es interesante mencionar que es una mano de obra, en su mayoría, con cierta experiencia laboral previa pero limitada a la propia industria maquiladora; es decir, se produce una alta rotación de la fuerza de trabajo sin que ello suponga abandonar el ámbito

⁴ Incluso empresas acogidas al régimen de zonas francas no tienen por qué localizarse en parques industriales.

⁵ En concreto han sido tres zonas industriales de procesamiento (ZIP Choloma, ZIP San Miguel e Inmobiliaria Hondureña del Valle) además de dos extensiones de zona libre (Galaxy y Choloma Park Industrial).

ocupacional. Este fenómeno de alta rotación tiene un doble origen: por un lado, se está ante una fuerza de trabajo joven, como se acaba de apreciar, que no debe tener suficientemente definidas sus orientaciones laborales; son empleos de baja calidad que no generan mayores identificaciones ocupacionales.

El segundo aspecto a considerar, en términos de relaciones laborales, tiene que ver con las remuneraciones. Es relevante comparar su nivel, por un lado con los salarios de la industria sustitutiva, y por otro lado con otros sectores. La evidencia disponible sobre el caso costarricense muestra una situación donde no se detectan mayores diferencias entre los dos patrones de industrialización⁶. Las distancias se plantean en términos de modalidad de remuneración: menor salario base en las empresas maquiladoras pero mayores complementos por incentivos, y lo contrario en el otro tipo de firmas. Por su parte, el caso hondureño muestra una situación de desventaja para este nuevo proceso industrializador. Así, para 1992, los salarios mensuales promedios en los parques industriales –Zonas Libres y Zonas Industriales de Procesamiento– eran un poco más de la mitad de los pagados en el resto de la industria manufacturera. Incluso permanecían ligeramente inferiores a las remuneraciones obtenidas en el cultivo del camarón y casi la mitad de los pagados en el sector bananero. Por el contrario, en Guatemala, comparando ámbitos ocupacionales –actividad informal de tortillerías, empleo doméstico e industria de maquila– donde se insertan mujeres jóvenes sin mayor escolaridad, el mayor promedio de ingresos correspondió a este último. Es decir, en un contexto como el de la capital guatemalteca, donde las oportunidades de empleo para las mujeres de extracción popular se reducen a ámbitos ocupacionales signados por la precariedad, la industria de maquila no necesariamente es la peor de las alternativas (Pérez Sáinz 1996c).

La tercera dimensión a reseñar, en relación con las condiciones de trabajo, es la que tiene que ver con la jornada laboral. Suele ser prolongada, la realización de horas extras es generalizada. La volatilidad del mercado, con cambios bruscos en la demanda, y las limitaciones en términos de capacidad productiva, explicarían ello. En tanto que el ritmo de trabajo es intenso, impuesto por la prevalencia de la remuneración a destajo, se está ante un proceso productivo que desgasta rápidamente la fuerza de trabajo. De ahí que no sea de extrañar la alta rotación y el uso de fuerza laboral joven con mayor energía.

Esta dimensión de las relaciones laborales permite introducir otra temática, de importancia para evaluar el nuevo patrón industrializador: las innovaciones organizativas referidas al proceso del trabajo. La evidencia recabada en

⁶ En concreto han sido tres zonas industriales de procesamiento (ZIP Choloma, ZIP San Miguel e Inmobiliaria Hondureña del Valle) además de dos extensiones de zona libre (Galaxy y Choloma Park Industrial).

Centroamérica sugiere la existencia de tres tipos de situaciones al respecto. En primer lugar, estarían las empresas que aplican un taylorismo primitivo y, por tanto, donde no se detecta el menor atisbo de alguna posible dinámica de involucramiento de los trabajadores. Este sería el caso de cierto tipo de firmas reconvertidas y de capital local con estrategias cortoplacistas. También se incluiría en este tipo de situación los casos de subcontratación. El segundo tipo de situaciones en términos de organización del proceso laboral sería la situación opuesta, o sea aquellos casos donde se ha logrado formalizar mecanismos de participación laboral. Su incidencia parece ser muy limitada y no prevalece la existencia de algún modelo formalizado de alcance regional sino que la participación laboral se lleva a cabo con base en prácticas empíricas y específicas a cada empresa y contexto nacional.

Habría una tercera situación, intermedia entre las dos anteriores, que sería la más generalizada y que merece ser explicitada aunque sea brevemente. Se caracteriza por la aplicación efectiva, a nivel del proceso laboral pero no en términos de regulación social, de principios organizativos de inspiración fordista. Al respecto hay que recordar que el patrón previo de industrialización sustitutiva se caracterizó por ser un remedo de fordismo; de ahí la caracterización de subfordismo que puede ser entendida en un doble sentido⁷. Por un lado, porque no implicó la materialización de un modo de regulación social. Sólo en ciertos países latinoamericanos de industrialización más temprana y por cortos periodos de auge populista se puede hablar de cierto modo de regulación, de todas maneras no generalizado por cuanto la estructura del empleo urbano se mantuvo heterogénea. En cualquier caso, en Centroamérica tal situación no se dio con la excepción de Costa Rica, cuya regulación social se explica por otros factores⁸. Por otro lado, se puede hablar de subfordismo, y más apropiadamente de subtaylorismo, porque no hubo necesidad al interior del propio proceso productivo de imponer un control efectivo sobre la fuerza laboral. Este patrón industrial, como es conocido, se caracterizó por una alta capacidad ociosa resultante de la estrechez del mercado interno fruto de la persistencia de estructuras de distribución del ingreso poco equitativas. Consecuencia de ello fue tornar innecesaria la aplicación plena de los principios organizativos de tipo taylorista. La situación actual de reorientación hacia la exportación hace desaparecer tal capacidad ociosa y, al contrario, devela limitaciones productivas para afrontar demandas crecientes; de ahí la generalización de horas extras, como se ha mencionado, y la frecuencia de la subcontratación. Como resultado de esta nueva situación se puede decir que es ahora que se están aplicando de manera efectiva y plena los principios tayloristas de organización laboral. Obviamente esta revitalización no excluye la incorporación, no sistémica, de elementos del modelo

⁷ Esta caracterización la formuló Lipietz en uno de sus primeros textos.

⁸ Entre los mismos hay que mencionar la estructura poco concentrada de la propiedad agraria, las reformas sociales de los 40 y el pacto sociopolítico que siguió al conflicto del 48, que generó un modelo de gestión social peculiar y único en la región que explica por qué la historia política de este país no ha sido lo trágica que resultó en el resto de Centroamérica.

de especialización flexible. Este sería el tipo de organización del proceso laboral más recurrente en la nueva dinámica industrializadora en Centroamérica (Pérez Sáinz 1994b).

Sujetos y actores laborales

La problemática de los sujetos laborales se puede abordar desde la perspectiva de las identidades, aunque la ausencia de estudios al respecto en Centroamérica obliga hacerlo de manera hipotética. En términos de la transacción interna –la valoración del empleo actual en términos de los anteriores– la evidencia sugiere una fuerza laboral joven con trayectorias muy cortas que, en muchos casos, han tenido lugar dentro del propio ámbito de la maquila. Por su parte, tampoco la transacción externa –el reconocimiento en la empresa– parece ser sólida. No son entornos con posibilidades de mayor promoción, los mercados laborales internos son prácticamente inexistentes. Por consiguiente, la hipótesis a formular es que la identidad de la industria de maquila es una identidad de ‘externamiento’, donde el trabajo aparecería, ante todo, como un medio de subsistencia⁹.

Pasando al plano de los actores, hay la evidencia que permite llegar a conclusiones menos hipotéticas. Lo fundamental al respecto es señalar la hostilidad, muy generalizada, por parte de los empresarios a la agremiación y organización de los trabajadores. La excepción la constituyen las asociaciones solidaristas que, en el contexto costarricense, tienden a ser vistas como una forma idónea de relaciones al interior de la empresa en este nuevo contexto de globalización¹⁰. La hostilidad hacia el sindicalismo se proyecta, en términos de reticencia hacia la regulación de las relaciones laborales dentro del ámbito ocupacional, denunciando la legislación laboral existente como obsoleta e inadecuada (Pérez Sáinz 1996b). Ello se expresa en la mínima presencia sindical en este tipo de industria. Sin tomar en cuenta a Nicaragua, donde no hay datos recabados, existen en la región apenas 33 sindicatos operando en el sector distribuidos de la siguiente manera: 7 en Guatemala, 10 en Costa Rica y El Salvador, y 16 en Honduras. Es en este país donde se han logrado celebrar 12 convenios colectivos, mientras que en el resto solamente uno (OIT, c. 4). En este sentido hay que mencionar una comisión en la que participan empresarios maquiladores con dueños de parques industriales y sindicatos, ubicada en San

⁹ Se sigue el modelo analítico desarrollado por Dubar.

¹⁰ Las asociaciones solidaristas son una vieja iniciativa patronal en Costa Rica, que han buscado la cooperación y la armonía obrero-patronal mediante un pacto donde la fuerza laboral obtiene ciertos beneficios sociales a cambio de renunciar a orientaciones de tipo sindical. Trejos ha argumentado que el solidarismo representa la modalidad, específicamente costarricense, de generar consenso al interior de las empresas. En la década de los 80 tuvieron un crecimiento espectacular en el sector privado, desplazando al sindicalismo, cuya influencia se volvió aún más marginal.

Pedro Sula, Honduras. No es de extrañar entonces que aquí se haya logrado una mayor creación de organizaciones sindicales y, casi el único país donde ha sido posible celebrar convenciones colectivas. Sin embargo, al margen de esta excepción, es evidente la dificultad de la presencia gremial en el sector. No obstante, la orientación hacia la exportación ha permitido la globalización de la acción social, con la incursión de actores extrarregionales. En efecto, los sindicatos norteamericanos han logrado ciertas reformas en las legislaciones laborales invocando cláusulas sociales en los acuerdos comerciales¹¹. El caso más relevante al respecto ha sido el guatemalteco, donde se modificaron 32 artículos del Código de Trabajo buscando normar problemas específicos de este tipo de industria. Esta reforma se ha logrado con consenso entre sindicatos, empresarios y gobierno a instancias de grupos de presión norteamericanos que habían denunciado la precariedad de las condiciones laborales en la industria maquiladora en Guatemala. No obstante, el poderoso Cacif (instancia que aglutina a las cámaras empresariales) ha logrado la suspensión de los dos puntos más controversiales: la reinstalación en caso de despido injustificado y la negociación colectiva anual. Al respecto, hay que recordar que éstos son los dos tipos de derechos sociales más cuestionados por el empresariado: los colectivos –derechos de sindicalización, negociación colectiva y huelga– y de protección contra despido injustificado¹². Obviamente, el problema no radica tanto en la adecuación de la legislación laboral a la situación que plantea esta nueva dinámica industrializadora, sino en la voluntad de su aplicación, en especial por parte del empresariado en un contexto donde el Estado se inhibe cada vez más de regular las relaciones de trabajo.

Conclusiones

En términos de dinámica de empleo, no hay duda de que el crecimiento del trabajo industrial se debe a un nuevo tipo de industrialización. Como toda actividad

¹¹ En el capítulo V del «Trade and Tariff Act of 1984» se explicitan cinco derechos laborales a ser respetados para gozar de las exenciones arancelarias en EEUU, las cuales son vitales para este proceso industrializador. Tales derechos son: general de asociación; específico de sindicalización; prohibición de trabajos forzosos; de utilización de menores; y de régimen aceptable de condiciones de trabajo. Ya desde 1985 Guatemala y Nicaragua estuvieron amenazadas de exclusión del Sistema General de Preferencias. Nicaragua fue excluida en 1987 y la petición por Guatemala fue postergada por la instalación de un gobierno civil; pero a inicios de los 90 se reactivó tal demanda teniendo como consecuencia modificaciones en el Código de Trabajo. En 1990 hubo peticiones en este mismo sentido respecto a El Salvador, y Costa Rica ha tenido que afrontar una situación similar en 1993, logrando superarla introduciendo reformas en materia de garantías sindicales.

¹² Al respecto hay que mencionar que los convenios 87 y 98 de la OIT, sobre libertad sindical y protección del derecho de afiliación y sobre derecho de afiliación y de negociación colectiva respectivamente, han sido ratificados por todos los países considerados, con la excepción de El Salvador. Para una síntesis sobre ratificación de convenios relevantes para este tipo de industria, véase OIT, c. 3.

de transables nuevos, constituye una de las principales puertas de entrada al mercado de trabajo de mano de obra joven. No obstante es limitada su contribución en términos de cantidad generada de puestos de trabajo; respecto del proceso industrializador previo, esta contribución sería inferior. Es decir, este nuevo patrón no da una respuesta suficiente al problema de generación, con deterioros en términos comparativos.

Por otra parte debe tomarse en cuenta que la estrategia de industrialización sustitutiva tuvo la pretensión de constituirse en el eje acumulativo central, aunque el resultado en Centroamérica fue más bien un injerto dentro del modelo primario agroexportador. Esta nueva industrialización es sólo un núcleo más, junto a otros, dentro del sector de transables nuevos, carece de centralidad socioproductiva como para redefinir el orden social y, por tanto, generar una fuerte dinámica de creación de puestos de trabajo tanto directos como indirectos. No obstante, hay que apuntar a su favor la nueva territorialidad que conlleva, ya que difunde más geográficamente las oportunidades de empleo y puede contribuir a frenar la migración rural-urbana, característica del modelo anterior.

Respecto a la precariedad laboral los resultados son mixtos, excepto en cuanto a la prolongación de la jornada laboral, que muestra inequívocamente un deterioro. Si bien la antigüedad es reducida, se pueden esgrimir argumentos de signo contrario. Por un lado, se puede decir que su causa radica en la existencia de una fuerza de trabajo joven sin orientaciones ocupacionales definidas. Esta es la esencia del discurso empresarial sobre la alta rotación de mano de obra. Pero, por otro lado, es posible también que las firmas tampoco hayan creado un entorno laboral lo bastante atractivo como para retener a los trabajadores. Y en relación a los salarios, la evaluación depende de la perspectiva asumida y del contexto de cada país. Para el tipo de mano de obra, el empleo en tal industria no es la peor de las alternativas especialmente para las mujeres jóvenes. Pero también los salarios pagados no suelen ser superiores a los de la industria tradicional. Y en este sentido, renuevan la tendencia a la ausencia de salarios de alcance familiar, lo que hace que estos ingresos obtenidos en las maquilas jueguen más bien un papel suplementario en la reproducción de los hogares y no constituyan la base de su supervivencia.

Relacionado con este aspecto de la precariedad laboral se ha considerado la problemática de las innovaciones organizativas, ya que las mismas pueden redefinir los términos de discusión sobre la precariedad. Es decir, modelos con mayor involucramiento activo de los trabajadores deben traducirse también en mejores condiciones de empleo. Parecería que el balance general apunta hacia una revitalización del taylorismo, lo que supone un uso más intensivo de la mano de obra con las consabidas consecuencias de su desgaste. Pero también, es en este tipo de industria que se detectan intentos de innovación. Pero el fenómeno

tiende a mostrar que las mismas no son introducidas de manera sistémica, que son impuestas unilateralmente a los trabajadores y que, por tanto, no implican un involucramiento activo de los mismos como parece que sucede en otros contextos latinoamericanos (Carrillo). Es decir, se podría afirmar que por el momento no parece que estas innovaciones representen una oportunidad para mejorar las condiciones de trabajo. Esta última observación nos lleva a la cuestión de los sujetos y actores. Es tal vez en relación a esta tendencia que los resultados aparecen como más negativos. Se puede decir que el sujeto laboral que se engendra en este tipo de industrialización está caracterizado por una débil identidad. Por un lado, en la mayoría de los casos se trata de una mano de obra con muy poca experiencia laboral y que no parece tener claras sus orientaciones laborales. Y, por otro lado, el reconocimiento de este sujeto dentro de la empresa es más bien limitado. Es decir, como se ha argumentado, se estaría ante una identidad de externamiento. Esta falta de reconocimiento emerge de manera más patente en términos de identidad colectiva y, por tanto, de actor. Al respecto, es inequívoca la actitud de los empresarios de negar los derechos a la sindicalización de los trabajadores. Sólo en Costa Rica hay aceptación en términos de asociaciones solidaristas que se rigen por una lógica de acuerdos individuales y no colectivos.

En este panorama general habría que hacer una excepción y es la presencia de inversiones extranjeras de alta tecnología, en la rama de la electrónica, en Costa Rica¹³. En este caso se podría hablar de una nueva generación de maquila, como ha sucedido en México. La industrialización costarricense estaría definiendo una trayectoria local de aprendizaje industrial¹⁴. Aunque aún está por verse si este tipo de «cluster» de tecnología avanzada logra consolidarse, pueden aventurarse algunas reflexiones sobre sus consecuencias laborales. Primero, no es de esperar demasiada generación de empleo. Lo relevante al respecto es el uso de una mano de obra de alta calificación, pero más barata respecto a contextos similares. Segundo, se debe estar ante empleos de buena calidad y, por tanto, no precarios. Y la combinación del tipo de mano de obra y entorno laboral hace pensar en la constitución de sujetos laborales no vulnerables y con identidades sólidas de empresa. Además se puede postular la existencia de una fuerza laboral con altas competencias y, por tanto, con gran capacidad de empleo. En el terreno de los actores colectivos no deben esperarse mayores cambios ya que las trayectorias laborales serían muy individualizadas.

¹³ El caso más paradigmático sería el de Intel, empresa hegemónica en la industria de semiconductores a nivel mundial, que ha establecido su sexta planta, fuera de EEUU, en Costa Rica (Spar).

¹⁴ Para un análisis del caso mexicano ver Alonso/Carrillo, quienes plantean que la industria de maquila en México ha evolucionado desde una primera generación basada en la intensificación del trabajo manual a una segunda sustentada en la regionalización del trabajo y apuntaría a una tercera donde las competencias fundamentadas en el conocimiento intensivo sería la base.

Este conjunto de factores hace pensar que, con tal tipo de desarrollo industrial, pueden producirse desviaciones respecto de las tendencias históricas que han conformando el mundo laboral centroamericano. La gran interrogante sigue pasando por la consolidación de este tipo de industrialización y si lograría suficiente centralidad socioproductiva como para tener efectos sociales generalizados. En resumen, el balance que se puede hacer de este nuevo patrón industrial en términos laborales, con la excepción relativa de actividades de alta tecnología mencionadas en el párrafo precedente, sería el siguiente: 1) Mantiene la tendencia de generación insuficiente de empleo –aunque sus lógicas de territorialización son más diversas y menos concentradas. 2) No hay mejora de la precariedad laboral histórica. Los intentos de innovaciones organizativas no aparecen aún como posibilidad de oportunidades para redefinir las relaciones entre capital y trabajo. Y es respecto al tema de la fragilidad de los sujetos y actores laborales que el impacto es el más negativo. Esta nueva industrialización no parece que vaya a tener un impacto significativo en solucionar los problemas sociales que la modernización capitalista ha generado en Centroamérica.

Referencias

- Avanco: «El significado de la maquila en Guatemala. Elementos para su comprensión», Cuadernos de investigación N° 10, Avanco, Guatemala, 1994.
- Bodson, P., A. Cordero y J.P. Pérez Sáinz: *Las nuevas caras del empleo*, Flacso, San José, 1995.
- Bulmer-Thomas, V.: *La economía política de Centroamérica desde 1920*, BCIE, Tegucigalpa, 1989.
- Bulmer-Thomas, V. (comp.): *El nuevo modelo económico en América Latina. Su efecto sobre la distribución del ingreso*, Fondo de Cultura Económica, México, 1997.
- Carrillo, J.: «La experiencia latinoamericana del Justo a Tiempo y el Control Total de Calidad» en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* N° 1, 1995.
- Dubar, D.: *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Armand Collin, París, 1991.
- Funkhouser, E. y J.P. Pérez Sáinz (eds.): *Mercado laboral y pobreza en Centroamérica. Ganadores y perdedores del ajuste estructural*, Flacso-SSRC, San José, 1998.
- Lipietz, A. «Towards Global Fordism» en *New Left Review* N° 132, 1982.
- Nowalski, J., P. Morales y G. Berliavsky: *El impacto de la maquila en la economía costarricense*, Fundación Friedrich Ebert, San José, 1994.
- OIT: *La situación sociolaboral en las zonas francas y empresas maquiladoras del Istmo centroamericano y República Dominicana*, OIT, San José, 1996.
- Pérez Sáinz, J.P.: *De la finca a la maquila. Modernización capitalista y trabajo en Centroamérica*, Flacso, San José, 1996a.
- Pérez Sáinz, J.P.: «Imaginario social sobre el trabajo. Percepciones empresariales y sindicales en la industria de exportación de Costa Rica y República Dominicana» en *Revista*

Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe N° 61, 1996b.

Pérez Sáinz, J.P.: «Maquila y trabajo en Centroamérica» en *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* N° 2, 1996c.

Prealc: *Cambio y polarización ocupacional en Centroamérica*, Educa-Prealc, San José, 1986.

Spar, D.: «Attracting High Technology Investment, Intel's Costa Rica Plant» en *FIAS Case Studies in Foreign Direct Investment*, The World Bank, Washington, s.f.

Trejos, M.E.: «Procesos de trabajo en la industria exportadora costarricense» en *Aportes al Debate*, UNA, Heredia, 1992.



Esta ilustración acompañó al presente artículo en la edición impresa de la revista