

M-4180

Competitividad, acumulación y empleo: Estudio de caso en el ramo de las Confecciones

Pablo Rossell
Bruno Rojas

cedla



Pablo Rossell y Bruno Rojas

**Competitividad, acumulación y empleo:
Estudio de caso en el ramo de las
confecciones**

cedla

centro de estudios para el desarrollo laboral y agrario

La Paz - Bolivia
2001

Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario

Rossell Pablo; Rojas Bruno

Competitividad, acumulación y empleo:
Estudio de caso en el ramo de confecciones

(Serie: Ciudad y desarrollo No. 5)

La Paz: CEDLA, 2001, 79 p. --

I. t

II. s

DESCRIPTORES:

<CRECIMIENTO ECONOMICO><REFORMAS ESTRUCTURALES>
<DESARROLLO ECONOMICO><PEQUEÑOS PRODUCTORES>
<MERCADOS><EMPLEO><PEQUEÑAS EMPRESAS><EMPRESAS>
<INDUSTRIA><MICROEMPRESA><MICROEMPRESARIOS>
<CONDICIONES LABORALES>

DESCRIPTOR GEOGRAFICO:

<BOLIVIA: EL ALTO CIUDAD>

Cuidado de edición:	Hans Huber Abendroth
Depósito legal:	4-1-443-01
Edición:	Primera edición
Diseño, cubierta e	
Impresión:	El Impresor s.r.l.

La Paz, Bolivia

INDICE GENERAL

CENTRO DE DOCUMENTACION
C E D L A

PRESENTACION	5
1 INTRODUCCION	7
2 ILUSIONES Y REALIDADES DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES	9
2.1 Breve panorama de América Latina	9
2.2 La situación en Bolivia	11
2.2.1 Las prioridades del presupuesto fiscal	12
2.2.2 La atracción de inversiones	14
2.3 Los desafíos (o amenazas) de la integración comercial	16
3 LAS REACCIONES DE LOS EMPRESARIOS ANTE LA APERTURA COMERCIAL	21
4 LA MODERNIZACION PARCIAL Y EL DETERIORO DE LAS CONDICIONES LABORALES: EL RAMO DE LAS CONFECCIONES	23
4.1 Las empresas formales	24
4.1.1 Principales características	24
4.1.2 Inversión	27
4.1.3 Mercado: entre el mercado local y externo	32
4.1.4 Empleo y perfil de la fuerza de trabajo	34
4.1.5 Organización del trabajo y de la producción	37
4.1.6 Condiciones de trabajo: de mal en peor	40

4.1.7	Costos laborales: la lenta desaparición de los beneficios	43
4.1.8	Cambios en la organización sindical: la crisis de los sindicatos	46
4.2	Las unidades informales	51
4.1.2	Acumulación	51
4.2.2	Estrategias de competencia	52
4.2.3	Condiciones laborales	55
4.2.4	Bases de la acumulación y competitividad	57
5	COMENTARIOS FINALES	58
	BIBLIOGRAFIA	63
	ANEXO1	67
	ANEXO2	73
	ANEXO3	77

PRESENTACION

El presente trabajo es parte de un esfuerzo conjunto de cuatro instituciones –el Centro de Promoción de la Mujer Gregoria Apaza, el Centro de Reporteros Populares, la Red Habitat y el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario– que trabajan sobre la problemática urbana de El Alto, bajo el marco institucional del Programa Urbano.

En este estudio se analizan algunos factores determinantes de la actual situación laboral en la industria en general, y en el rubro de las confecciones en particular. Entre sus principales resultados se encuentra un análisis objetivo de las bases de la acumulación en el sector formal e informal, las condiciones laborales, y las limitaciones de las pequeñas y microempresas para convertirse en el eje de una estrategia de desarrollo local.

Nuestro principal interés al difundir este trabajo, es aportar con el análisis de la realidad del sector productivo al debate sobre la problemática del desarrollo en el ámbito local.

Javier Gómez
DIRECTOR EJECUTIVO
CEDLA

1 INTRODUCCION

El presente trabajo tiene como propósitos analizar a), la relación entre acumulación, competitividad y empleo en el sector industrial de la ciudad de El Alto, con base en un estudio de caso del ramo de las confecciones y b), a partir del análisis de los factores determinantes del empleo y las condiciones laborales en ese subsector, impulsar el debate sobre las posibilidades de un desarrollo productivo en el ámbito local.

La situación actual del empleo en el espacio urbano y, particularmente en la industria en nuestro país, es consecuencia de la reestructuración productiva que tuvo lugar a partir de los programas de ajuste estructural implementados en América Latina en la década de 1980. En aquel entonces, estos programas apuntaron, por un lado, a reducir los déficit presupuestarios del sector público y del sector externo a través de la disminución del gasto público y del incremento en el tipo de cambio y, por otro, a disminuir drásticamente la participación del Estado en la economía mediante de la apertura económica y los programas de privatización.

Luego de quince años de aplicación del actual modelo económico, los desequilibrios macroeconómicos persisten, pero el sector público ha recuperado, aunque precariamente, la capacidad de pago de la deuda externa (una de las principales prioridades para los organismos multilaterales) y ha atraído importantes montos de inversión extranjera directa a través de la privatización (capitalización) de las principales empresas estatales. Sin embargo, la aplicación ortodoxa del modelo no ha garantizado la estabilidad económica; en efecto, nuestra economía enfrenta serios riesgos de vulnerabilidad ante los compromisos de integración comercial que el país deberá cumplir en los próximos años. De otro lado, la atracción de inversiones, sobre la cual se basan las esperanzas de un mejor desempeño de la econo-

mía, ha tenido por resultado una concentración del capital transnacional en sectores dinámicos y poco expuestos a la competencia, mientras que las empresas nacionales han permanecido en otros relativamente menos dinámicos sujetos a una mayor competencia.

En el sector productivo nacional, la súbita apertura de la economía desencadenó fuertes presiones de competencia para los industriales, que reaccionaron recuperando competitividad a partir de una disminución de las remuneraciones laborales y de una intensificación de la explotación laboral. Este tipo de reacciones fue favorecido por un entorno regulativo flexibilizado y por una serie de innovaciones tecnológicas y organizativas acordes con los intereses de los industriales. Mientras tanto, el sector informal creció -y sigue creciendo- por un lado, debido a la insuficiente creación de empleo en los sectores modernos de la economía y, por otro lado, a causa de las estrategias de algunas empresas formales que promueven la proliferación de unidades informales para descentralizar el proceso productivo y evadir el reconocimiento de beneficios sociales.

Los resultados de este estudio muestran que, en las medianas y grandes empresas formales del ramo de las confecciones, los incrementos en los niveles de actividad económica y en el acervo de capital (que se redujeron significativamente debido a la crisis económica), no necesariamente se han traducido en un incremento de la cantidad de empleo e, incluso, han venido acompañados de un deterioro de las condiciones laborales.

Las pequeñas unidades informales, que corren bajo el rótulo de microempresas, son consideradas por algunos sectores del gobierno como agentes dinamizadores del desarrollo local. Sin embargo, los resultados de este estudio destacan que la capacidad de acumulación y competitividad de estas pequeñas unidades, dependen de la posibilidad de reducir las remuneraciones al trabajo a su mínima expresión, de sus formas de organizar el trabajo, las que intensifican la (auto)explotación, y del dinamismo de variables económicas que están fuera del ámbito local.

El presente trabajo se compone de cinco capítulos. Luego de la introducción, el segundo contiene una reseña de algunos de los efectos de las reformas estructurales en América Latina y en Bolivia. En el tercer capítulo se esbozan los principales rasgos de la reestructuración productiva, entendidos como reacción de los productores locales ante las presiones de la competencia. El cuarto capítulo expone los resultados del estudio de caso de la rama de las confecciones y, en el último, se plantean algunas conclusiones preliminares.

2 ILUSIONES Y REALIDADES DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES

2.1 Breve panorama de América Latina

La ola de reformas estructurales que recorrió América Latina durante la década de 1980, tenía como propósito principal restablecer los tres equilibrios macroeconómicos básicos: el equilibrio de balanza de pagos, el equilibrio fiscal y el equilibrio entre ahorro e inversión. Las medidas clásicas de ajuste ponen énfasis en la devaluación del tipo de cambio y en la reducción del gasto público, bajo el supuesto de que el déficit del sector público es el principal determinante del déficit externo (Meller 1993: 19).

Sin embargo, además de las medidas tradicionales de restablecimiento de estos equilibrios, las reformas vinieron acompañadas de una serie de medidas orientadas hacia la liberalización económica, con el argumento de que el libre funcionamiento del mercado permitiría mantener la estabilidad macroeconómica y garantizaría el crecimiento en el largo plazo.

Los programas de estabilización con énfasis en la orientación hacia la apertura de la economía están basados en el Consenso de Washington, que hace hincapié en la **contracción del gasto fiscal y el aumento de los ingresos tributarios; la privatización de las empresas públicas** (suponiendo que el sector privado es más eficiente); **el fomento de la competencia en el**

mercado interno (a través de la liberalización de las tasas de interés, la liberalización comercial y la atracción de inversión extranjera) y, **la elevación del tipo de cambio real** (para aumentar la competitividad de las exportaciones) (Meller 1993: 22).

Las medidas de ajuste deberían, según sus impulsores, traducirse en un mayor crecimiento del producto, la inversión y la productividad, gracias al vuelco hacia los mercados mundiales, a la apertura frente al sector privado y a las oportunidades abiertas para el desarrollo de los bienes transables (Peres y Stallings 2000: 27). Con relación al crecimiento del producto, las medidas mostraron resultados contradictorios en América Latina: países como Bolivia, Perú, Chile y Argentina registraron, luego del ajuste, tasas de crecimiento del producto mayores al promedio del período 1950-1980; mientras que Brasil, Colombia, Costa Rica, Jamaica y México observaron, luego del ajuste, tasas de crecimiento menores a las de los treinta años anteriores.

Los impactos de las reformas en la inversión parecen no ser suficientes: cálculos efectuados por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) estiman que se requiere un crecimiento del 6% del Producto Interno Bruto (PIB) regional para solucionar los más urgentes problemas sociales. Para ello, la tasa de inversión debería alcanzar el 28%, cinco puntos más del actual promedio. No obstante, un incremento del producto, manteniendo la estructura actual de distribución del ingreso, difícilmente podría considerarse como una solución a los problemas sociales en nuestros países.

Por otro lado, se esperaba que las medidas de ajuste promovieran el incremento del empleo gracias a una mayor tasa de crecimiento y a una expansión de actividades intensivas en el uso de mano de obra. Se esperaba también que una mayor demanda de empleo poco calificado reduciría los diferenciales de ingresos por educación y, por tanto, mejoraría la distribución del ingreso, pero nada de esto sucedió. Por el contrario, se observó un viraje hacia la informalidad y un incremento de los diferenciales de ingresos (Peres y Stallings 2000: 26).

A todo esto se debe añadir la persistencia de tres graves problemas ocasionados por los programas de estabilización en las economías de América Latina (Meller 1993: 20):

1. La presencia simultánea de superávit del sector público junto con déficit externo (observado en Chile) demuestra que no existe correlación entre déficit público y déficit externo, y que el desbalance presupuestario del sector privado (que es considerado eficiente) también puede afectar el equilibrio externo.
2. La alta prioridad que el FMI [Fondo Monetario Internacional] otorga al pago puntual de la deuda externa, en un contexto de incremento de intereses, provoca fuertes presiones sobre el gasto público y, consecuentemente, el riesgo de incrementos en el déficit fiscal es permanente.
3. En economías en las que el sector exportador está fuera del control del Estado, un incremento en el tipo de cambio empeora el déficit fiscal, cuando existe el servicio de la deuda externa¹.

2.2 La situación en Bolivia

Entre 1980 y 1984, el déficit fiscal llegó a un promedio del 16,4% del PIB, el déficit en cuenta corriente a un promedio del 10% y la inflación anual alcanzó un 628,7% (Meller 1993: 25). En 1998, el país registra un déficit fiscal del 5% del PIB y un déficit en cuenta corriente del 7,9% (Larrazábal et al. 2000: 58). El déficit de ahorro-inversión se calcula por diferencia; para 1998 el resultado es de 2,9% del PIB. Todo esto, en el marco de una inflación anual del 4,5%. Los resultados más importantes para el país, luego de quince años de aplicación del actual modelo económico, consisten en

¹ “Cuando el sector público no tiene carácter exportador (...) se requiere una transferencia interna de los agentes privados al gobierno. Así, en caso de devaluación, aumenta proporcionalmente la magnitud de esa transferencia interna, con lo que tenemos un aumento del gasto público o, lo que es lo mismo, la devaluación deteriora el déficit” (Meller 1993: 20). Es comprensible que, a pesar de todo el sacrificio que Bolivia ha hecho en nombre de la estabilización, el riesgo macroeconómico persista, y justifique la aplicación del programa HIPC II (HIPC: Heavily Indebted Poor Countries).

a) que el sector público ha recuperado su capacidad de pago de deuda externa y b), que se ha allanado el camino para la transferencia de monopolios de propiedad estatal al capital transnacional. Mientras tanto, las exportaciones siguen componiéndose principalmente de materias primas y otros productos primarios, cuyos precios son altamente volátiles. Además, contienen poco valor agregado y, por naturaleza, demandan poca utilización de mano de obra.

2.2.1 Las prioridades del presupuesto fiscal

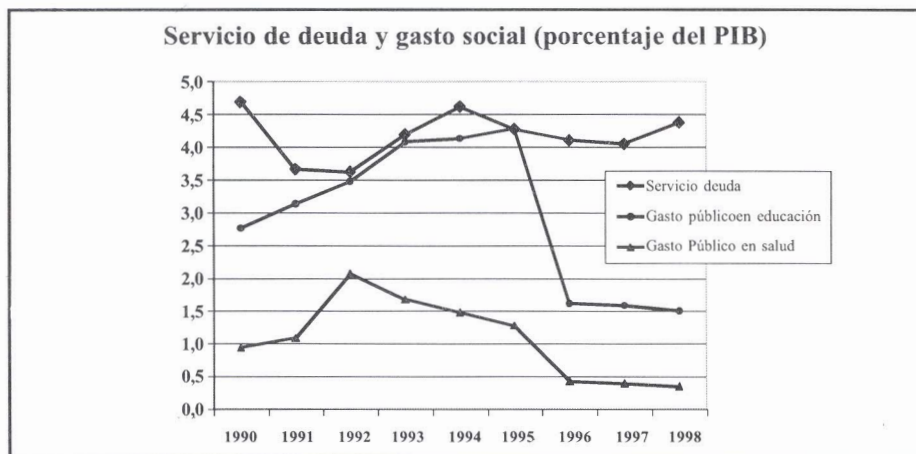
En el plano del discurso, los administradores del actual modelo económico sostienen que el Estado debe retirarse de la actividad productiva (en la cual, se dice, ha demostrado ineficiencia) para poder volcar sus recursos hacia el área social (dando prioridad a la salud y a la educación). Sin embargo, la errática trayectoria de la política social y los reducidos montos destinados a estas dos áreas, nos muestran que la política social no es, en la realidad, tan importante como la atención de la deuda externa.

Se puede analizar la política social posterior al ajuste por períodos que corresponden con las cuatro gestiones gubernamentales desde 1985 (Pérez de Rada 2000). Durante el primer período (1985-1989), la temática social estuvo fuertemente subordinada a la política económica; concretamente, se desarrolló una política de corte asistencialista, principalmente dirigida a atenuar los costos sociales del ajuste, en especial el desempleo masivo. En el segundo período (1989-1993), se observa un cambio en el enfoque de la política social con la incorporación del concepto de capital humano, que pone énfasis en el mejoramiento de las condiciones de salud y educación de la población, bajo el supuesto de que así se podría lograr una mejor inserción del individuo en el mercado laboral y, como consecuencia, incidir en el crecimiento económico en el largo plazo. En el tercer período (1993-1997), se introduce el concepto de desarrollo humano en la formulación de políticas públicas, y se implementan algunas políticas sociales. El concepto de desarrollo humano va más allá que el de capital humano, pues contiene una

visión integral del desarrollo que abarca la dimensión social, humana y política. Finalmente, en el último período, que corresponde con el de la actual gestión de gobierno, el énfasis está puesto en la lucha contra la pobreza (Pérez de Rada 2000).

No obstante, la asignación del gasto público no necesariamente ha estado a la altura de los avances conceptuales de las políticas sociales. Durante la década de 1990, ni el gasto público destinado a la salud ni a la educación han sido superiores a los montos destinados al pago de la deuda externa (Gráfico 1). La supuesta prioridad que el gobierno le otorga al sector social se revela notoriamente disminuida al observar la proyección presupuestaria del año 2001 para cada ministerio: mientras que las carteras de salud y educación recibirán, en conjunto, Bs. 477,1 millones, las carteras de defensa y de gobierno recibirán Bs. 1.386,7 millones (matutino *La Prensa*, 21.11.2000, Sección A, 10-11).

Gráfico 1



Fuentes: Instituto Nacional de Estadística (INE); Ministerio de Hacienda. Contaduría del Estado. Elaboración propia

Queda claro, entonces, que las medidas de ajuste no necesariamente apuntan a liberar recursos públicos en favor del gasto social. Por otro lado, y siempre siguiendo los postulados del modelo económico vigente, el Estado

ha traspasado sus principales empresas al capital transnacional para atraer inversión externa con el argumento de incrementar la productividad, el empleo y modernizar la economía. Sin embargo, como resultado, el Estado se deshizo de una importante fuente de recursos y el perfil primario-exportador se ha agudizado.

2.2.2 La atracción de inversiones

Un estudio sobre el impacto de las reformas estructurales en la inversión (Barja 1998) señala que el empresariado boliviano acusa una alta dependencia de la inversión pública (como un resabio del anterior modelo de capitalismo de Estado), carece de grandes capitales de riesgo y de capacidad para competir en un ambiente liberalizado, además de que el comportamiento de la inversión doméstica está fuertemente afectado por los cambios de gobierno.

Barja distingue tres fases en el comportamiento de la inversión después del ajuste, coincidentes con los sucesivos cambios de gobierno. En la primera fase, que arranca en 1985 y termina en 1989, se emprende la estabilización económica; es un momento en el que el comportamiento de la inversión pública sigue siendo determinante para las decisiones privadas de inversión. En la segunda fase, entre 1989 y 1993, se profundizan las reformas y se da inicio al proceso de privatización de las empresas estatales. En la tercera fase (1993 - 1997), se aplican las llamadas reformas de segunda generación y se privatizan, bajo la novedosa forma de capitalización, las más importantes empresas públicas (Barja 1998: 3-8).

Los esfuerzos por atraer inversión externa han profundizado el perfil primario-exportador de la economía boliviana. Mientras tanto, la inversión privada nacional ha disminuido dramáticamente su participación (Tabla 1), especialmente en la última fase, luego de la capitalización de las empresas públicas.

Tabla 1: Composición de la inversión
(en millones de Bolivianos de 1990)

	Inversión pública (1)	Participación inversión pública	IED(2)	Participación IED	Inversión privada (3)-(1)-(2)	Participación inversión privada	FBKF (3)
1980-1984	5.609	60%	373	4%	3.333	36%	9.316
1985-1987	2.626	56%	171	4%	1.905	41%	4.704
1988-1991	4.341	56%	684	9%	2.672	35%	7.697
1992-1994	4.246	55%	1.028	13%	2.411	31%	7.686
1995-1999	6.809	35%	8.940	47%	3.475	18%	19.226

Fuente: (1) Para 1980-1987: Unidad de Análisis de Políticas Económicas (UDAPE), *Análisis Económico*, vol. 8

(1) Para 1988-1999: Ministerio de Hacienda, Viceministerio de Inversión Pública y Financiamiento Externo. Se considera la totalidad de la inversión pública ejecutada

(2) Banco Central de Bolivia, *Balanza de Pagos*

(3) Instituto Nacional de Estadística, *Cuentas Nacionales*

Elaboración: Unidad de Estadísticas y Base de Datos - CEDLA

Nota: IED: Inversión extranjera directa; FBKF: Formación Bruta de Capital Fijo

La inversión que llegó al país bajo la forma de capitalización se canalizó principalmente hacia sectores productores de bienes no transables (excepto hidrocarburos), con demanda inelástica (por tratarse de monopolios estatales) y creciente. La inversión nacional queda relegada a sectores de mayor riesgo (bienes transables excepto servicios), cuya demanda es elástica y que, por añadidura, están expuestos a la competencia de los países del Mercado Común del Sur (Mercosur) (Barja 1998: 16). En resumidas cuentas, los resultados de la inversión extranjera directa logrados con la capitalización, sólo han sido posibles gracias a que se ofrecieron empresas con un mercado cautivo, reduciendo los riesgos y garantizando, incluso, tasas mínimas de rentabilidad².

Dado que la inversión extranjera que llegó al país no aportó a una mejor inserción internacional de nuestra economía, la situación del país es muy

² Al respecto, Barja señala que “para obtener el resultado de inversión privada y coeficientes de inversión crecientes, no fue suficiente la liberalización de mercados (...) ésta debía acompañarse con una apertura hacia la inversión extranjera de sectores tradicionalmente en manos del Estado, como son hidrocarburos, transportes y telecomunicaciones”.

delicada, especialmente tomando en cuenta el compromiso de integración comercial con el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que entrará en vigor el año 2005.

2.3 Los desafíos (o amenazas) de la integración comercial

En este contexto de economía abierta y de reducción del Estado, un país pequeño como Bolivia tiene por delante serios obstáculos para llevar a cabo cualquier proceso de desarrollo económico. Para citar solamente dos: los rezagos del desempeño económico frente a los países vecinos (nuestro principal mercado externo) por un lado, y la vulnerabilidad externa de la economía boliviana, por otro.

Tomando como punto de partida que el grueso de las exportaciones bolivianas se destinan a los países vecinos, Grebe (2000: 114) compara la evolución del PIB per cápita durante las tres décadas anteriores a 1993 para Bolivia y los países con los que limita. Este autor muestra que, en todos los casos, Bolivia exhibe un producto per cápita inferior: la diferencia más corta, con el Perú, es de 30% y la diferencia más grande, con la Argentina, es de 230% (en US\$ PPA³). Grebe sentencia que si el desempeño económico del país no mejora, Bolivia seguirá exportando pobreza a los países vecinos (Grebe 2000: 15).

Para los organismos multilaterales, sin embargo, la situación es otra. Eliahu Kreis (2000), representante del FMI en Bolivia; afirma que en los últimos treinta años Bolivia ha registrado un avance importante, especialmente con las reformas de los últimos quince años, que han posibilitado la privatización de las empresas públicas. Kreis entiende la abundancia en recursos naturales, petrolíferos, agrícolas y en yacimientos minerales como un importante potencial para el crecimiento económico del país (Kreis 2000: 35). Sobre esa base la tasa de inversión puede llegar, el 2010, al 24% y las exportaciones podrían crecer al 7%, suponiendo que las importaciones crecerían al 4%

³ PPA: Paridad de Poder Adquisitivo.

(Kreis 2000: 36). A todo esto Kreis añade que, dado que el gasto gubernamental se debe dedicar preponderantemente al área social, para el año 2020 Bolivia podría reducir significativamente los niveles de pobreza, puesto que el ingreso per cápita se duplicaría (Kreis 2000: 36).

Sin embargo, el futuro no se muestra tan promisorio. El año 2005 vence el plazo para la puesta en marcha del ALCA, y el país muestra síntomas de vulnerabilidad a una apertura comercial más radical que la actual. Un estudio de la CEPAL (CEPAL 1996), identifica una serie de indicadores para analizar la elegibilidad -en términos macroeconómicos y no macroeconómicos- y el grado de preparación estructural y de políticas existente en países pequeños de América Latina para llegar integrarse al ALCA (Anexo 1).

El análisis de elegibilidad de la CEPAL enfoca las áreas macroeconómica y no macroeconómica. El área macroeconómica es evaluada a través de indicadores de evolución de la inflación, déficit fiscal, déficit en cuenta corriente y estabilidad del tipo de cambio nominal (Anexo 1, Cuadro 1). Los resultados indican que Bolivia tiene un bajo nivel de elegibilidad macroeconómica, lo cual muestra la fragilidad de los resultados del ajuste estructural, a pesar de la ortodoxia exhibida por los administradores del modelo. En términos de elegibilidad no macroeconómica, la calificación del país es 'regular', tomando en cuenta indicadores de convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) ratificados, de convenios internacionales sobre medio ambiente, violaciones a los derechos humanos, y adscripción al General Agreement on Tariffs and Trade/Organización Mundial del Comercio (GATT/OMC).

El análisis del grado de preparación estructural enfoca las áreas de estructura económica y sectorial, diversificación y dinamismo exportador, recursos humanos, e infraestructura (Anexo 1, Cuadro 2). En cuanto a **estructura económica y sectorial**, los indicadores hacen referencia al crecimiento del PIB per cápita, a profundidad financiera, densidad demográfica, participa-

ción de la agricultura en el PIB, al nivel de urbanización y a la proporción de la utilización de leña en el total del consumo de energía. La calificación de Bolivia con relación a su estructura económica y sectorial es 'alta'. Es pertinente cuestionar la validez de algunos de los indicadores referidos a esta área, en particular, el indicador de urbanización. El estudio de la CEPAL justifica la inclusión de este indicador debido en el entendido de que un menor grado de urbanización implica menor integración nacional, pero el proceso de urbanización que vive toda la región no necesariamente trae aparejada una mayor integración nacional. En el caso particular de nuestro país (pero también en el resto de América Latina), el proceso de intensificación de la urbanización corresponde más a una expulsión de población campesina por el deterioro de las condiciones de vida en el campo; en las ciudades, la dinámica de la actividad económica es incapaz de absorber la oferta laboral, con lo cual las actividades de baja productividad y el subempleo se expanden cada vez más.

La segunda área del análisis de preparación estructural es **diversificación y dinamismo exportador**, que toma como indicadores: el crecimiento de las exportaciones, el grado de participación en las importaciones de los Estados Unidos, el posicionamiento en sectores dinámicos (en exportaciones a los EE.UU.), la proporción de exportaciones de manufacturas, la ganancia de participación en ramas de exportación a los EE.UU., y los rubros de exportación a ese país con un valor mayor a los 500.000 dólares. La calificación de nuestro país en esta área es 'regular'. La capital importancia que el estudio le otorga al nivel y a la estructura de las exportaciones a los EE.UU. es evidente, pues cuando se cumpla el plazo para la implementación del ALCA, la capacidad de una inserción sólida en el mercado estadounidense puede llegar a determinar la evolución de la economía de cualquier país.

La tercera área del análisis de preparación estructural es la de **recursos humanos**. Los indicadores utilizados son el nivel de productividad de la fuerza de trabajo agrícola, el índice de logro educativo, y la proporción de

mano de obra empleada en sectores modernos (fuera de la agricultura). Este último indicador es débil, puesto que no se puede afirmar que aquello que no es agrícola, es necesariamente moderno. Bolivia califica acá con 'regular'. La última área del grado de preparación estructural es la de **infraestructura**, en la cual Bolivia recibe una baja calificación habida cuenta de sus deficiencias en los indicadores de líneas telefónicas, de carreteras pavimentadas y de consumo total de energía eléctrica por habitante.

El análisis del grado de **preparación de políticas** incluye las áreas de política macroeconómica, política comercial, políticas de apoyo a la transformación productiva y dos áreas de evaluación de riesgos: **vulnerabilidad comercial** y **vulnerabilidad macroeconómica** (Anexo 1, Cuadro 3). El área de política macroeconómica evalúa el ahorro gubernamental, la proporción del crédito canalizado al sector privado sobre el total, la tasa pasiva de interés, la previsibilidad del tipo de cambio, y la incidencia del impuesto inflacionario y de los impuestos al comercio exterior en los ingresos tributarios; acá Bolivia obtiene una calificación de 'regular'. El área de política comercial evalúa principalmente el grado de apertura del país, a través de indicadores de promedio arancelario, dispersión arancelaria, año de adhesión al GATT, acuerdos firmados en la Ronda de Tokio y cantidad de investigaciones en derechos compensatorios. Al respecto Bolivia ha recibido la calificación de 'muy alta'. El área de 'políticas de apoyo a la transformación' productiva mide principalmente resultados de cobertura en energía eléctrica, telecomunicaciones y educación con un sesgo hacia la capacidad de privatizar servicios, al que nos referiremos más adelante. En esta área, Bolivia obtuvo una calificación 'regular'⁴.

En el área de **vulnerabilidad comercial**, el estudio evalúa el coeficiente de apertura comercial, el grado de concentración de las exportaciones y las exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos. En este campo, Bolivia acusa un

⁴ Esto, debido a que los datos del estudio son anteriores a 1995, año en que se capitalizó la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL). Probablemente, una medición actual otorgaría una mejor calificación al país por el hecho de haber privatizado esta empresa.

alto grado de vulnerabilidad según los resultados del estudio. Es muy importante señalar que, de acuerdo al estudio, las exportaciones de prendas de vestir a los EE.UU. representan un indicador de vulnerabilidad comercial debido a que es un rubro que puede sufrir **fuertes presiones proteccionistas**. Es un dato que se debe tomar en cuenta, puesto que muestra las limitaciones de que es sujeto el sector de las confecciones para convertirse en la punta de lanza de una estrategia de exportaciones manufactureras.

En el área de **vulnerabilidad macroeconómica** se analiza el coeficiente deuda externa/exportaciones, la proporción del saldo comercial con relación al PIB, la competitividad del tipo de cambio real, la variabilidad de los ingresos por concepto de divisas, el coeficiente intereses deuda externa/exportaciones, el porcentaje de asistencia oficial para el desarrollo con referencia al PIB, y la proporción del ahorro doméstico respecto del PIB. El estudio concluye que Bolivia demuestra un muy alto grado de riesgo de vulnerabilidad macroeconómica.

Es necesario destacar que, a pesar de que Bolivia tiene un alto grado de preparación en cuanto a política comercial se refiere, acusa también, coincidentemente, un alto grado de vulnerabilidad comercial. El propio estudio reconoce que un alto grado de apertura "puede ser síntoma de vulnerabilidad a shocks externos si [la apertura; P.R.] va acompañada de una estructura exportadora rígida o concentrada" (CEPAL 1996: 35). Esa es, precisamente, la situación actual del país.

En 1998, de un total exportado de US\$ 1.320 millones, algo más de 1.000 millones de dólares fueron exportados por sólo 100 empresas; las 20 mayores empresas exportadoras concentran hasta el 53% del total de las exportaciones y las cinco primeras empresas exportadoras se especializan en productos primarios, con escaso o nulo valor agregado (Tabla 2).

Tabla 2: Concentración de las exportaciones en Bolivia (1998)

Cantidad de empresas	% exportado	Valor exportado (millones de US\$)
nd	100 ^(a)	1.320
100	82 ^(b)	1.090
20	53 ^(b)	698

Fuente: (a) Pinto y Mayer (1999: 8)

(b) Semanario paceño *Nueva Economía*, 13.3.-19.3.2000, 10

Nota: nd: no existen datos

Por lo tanto, los resultados de la evaluación de la CEPAL sobre apoyo a la transformación productiva no reflejan la aplicación de políticas orientadas hacia una mayor diversificación y enriquecimiento de la oferta exportable del país; en cambio, miden (en el ámbito económico) coberturas de energía y de telecomunicaciones, y la capacidad de privatizar empresas de telecomunicaciones, indicadores que constituyen, en realidad, un reflejo del dinamismo del mercado interno en sectores estratégicos susceptibles de ser transferidos a capitales internacionales (Anexo 1, Cuadro 3). La experiencia del país con relación a la atracción de inversiones foráneas corrobora lo dicho.

El panorama económico en materia de exportaciones se muestra difícil para el país. Nuestra inserción externa recae en ventajas espurias, como aquéllas derivadas de la explotación de recursos naturales y, en menor medida, en la abundancia de mano de obra barata, como se puede observar a partir del análisis de la reestructuración productiva en el sector industrial.

3 LAS REACCIONES DE LOS EMPRESARIOS ANTE LA APERTURA COMERCIAL

La apertura comercial, junto con las medidas de ajuste estructural provocaron, en los países de América Latina, un proceso de reestructuración productiva para poder afrontar las presiones de la competencia externa. Entre los rasgos sobresalientes de este proceso, De la Garza (2000: 729-731) resalta los siguientes:

1. La reestructuración se centró en la gran empresa; las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs) demostraron ser un segmento relativamente más atrasado.
2. El cambio tecnológico se observó sólo en maquinaria y equipo, no necesariamente de última generación.
3. Los cambios organizativos tienden hacia una profundización de los esquemas fordista y taylorista; la adopción de esquemas de Calidad Total y Justo a Tiempo es parcial, poco participativa y pretende fundamentalmente incrementar el control sobre la fuerza de trabajo.
4. Algunos países centraron su atención en el cambio tecnológico duro y otros en el cambio organizativo.
5. Se observa mayoritariamente una flexibilización unilateral.
6. No existe convergencia hacia un modelo industrial bien definido⁵; más bien se dan configuraciones sociotécnicas distintas según cada realidad particular.

De la Garza completa el panorama añadiendo que la apertura externa no se tradujo en la desaparición de los productores ineficientes, los que más bien se reproducen más que nunca. El autor sostiene que se habría configurado una economía de dos velocidades: una dinámica y globalizada junto a otra dirigida a los mercados pobres de cada país.

Bolivia, naturalmente, no fue ajena a la tendencia general. García (1999: 80-91) describe cinco dimensiones de la reorganización de la industria Boliviana, a partir de las medidas de ajuste:

1. Los despidos y la reducción del tamaño de las plantas, en una primera etapa.
2. La reducción del salario obrero, mediante la consolidación de bonos y otras medidas.

⁵ Es decir, no se ha observado convergencia hacia algún modelo posfordista puro (toyotismo, lean production, etc.).

3. La intensificación del ritmo de trabajo, que permitió incrementar la producción industrial en un 12% entre 1985 y 1987, mientras que se redujeron el empleo industrial y la Formación Bruta de Capital Fijo en un 12 y 28%, respectivamente. Esto, sólo fue posible mediante la extensión de la jornada laboral y el incremento de tareas por tiempo de trabajo.
4. La modificación de la forma de contrato, que permitió el incremento de los trabajadores eventuales y la negociación individual.
5. Cambios en la base técnica; luego de 1987, se incrementa la proporción del Valor Bruto de Producción destinado a la inversión y la gran empresa recupera levemente su capacidad de generación de empleo.

A continuación analizaremos las bases de la competitividad, la capacidad de acumulación y las condiciones laborales en el sector industrial, a partir de un estudio de caso del ramo de las confecciones; la selección se basa en la importancia que tiene esta actividad principalmente para el empleo en la ciudad de El Alto.

4 La modernización parcial y el deterioro de las condiciones laborales: el ramo de las confecciones

El análisis que contiene la presente sección se basa, por un lado, en datos provenientes del Instituto Nacional de Estadística (INE) y de la Encuesta de Empleo y Calidad de Vida 2000, realizada por el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA 2000) y, por otro lado, en una serie de entrevistas con informantes clave en el rubro de las confecciones; entre ellos se cuentan los gerentes de tres fábricas de prendas de vestir, varios titulares de talleres de confecciones, obreros de fábricas y operarios informales subcontractados.

La industria manufacturera ha mantenido en promedio, a lo largo de toda la década de 1990, una importante participación del 16% del PIB, según cifras del INE. Su contribución al empleo urbano fue, en promedio, de un 18,6% y, al interior del sector, la actividad informal participó con el 57,6% en 1995 (Arze y Maita 2000: 40).

En la ciudad de El Alto, datos recientes de la mencionada encuesta realizada por el CEDLA (Anexo 2) demuestran la importancia de la actividad manufacturera en la economía local: el 25% de la población ocupada en El Alto (69.799 trabajadores) se desempeña en la manufactura. De este total, sólo el 24% trabaja en el sector formal. Al interior de la industria manufacturera, el rubro de las confecciones es el que más empleo concentra, con un importante 19,5%. El rubro de fabricación de tejidos concentra un 12% y el rubro de la fabricación de muebles reúne un 11,3%. En estas tres actividades trabaja, entonces, algo más del 40% del personal ocupado en la actividad manufacturera de El Alto. Se constata que el sector formal tiene una presencia cada vez más reducida; del total de los ocupados en el rubro de las confecciones, el 92% pertenece al sector informal.

4.1 Las empresas formales

4.1.1 Principales características

Indagando sobre la antigüedad de las empresas analizadas, pudimos conocer que dos de las empresas visitadas tienen una antigüedad que no supera los quince años de trabajo, tiempo dedicado a la manufacturación de los productos principales que actualmente elaboran, es decir, que en todo este período se mantuvieron estables dentro del rubro pese a la crisis que afronta la economía nacional y el decrecimiento relativo que experimentó la industria en las décadas de 1980 y 1990. La otra empresa, dedicada a la producción de camisas, posee una antigüedad que bordea los cuarenta y cinco años, revelándonos una forma diferente de mantenerse vigente en un entor-

no económico y social como el boliviano, que experimentó cambios permanentes, amén de los cambios y efectos de las últimas crisis internacionales.

Las dos primeras empresas, dedicadas a la confección de ropa deportiva, se constituyeron y desarrollaron en pleno escenario de la aplicación de las medidas de ajuste estructural en Bolivia. A manera de hipótesis, podría decirse que se trata de empresas que nacen con criterios diferentes de constitución empresarial, competitividad, tecnología y de formas de organización del trabajo con rasgos fordistas o, quizás, como sugiere Pérez Sainz (1998: 167), subfordistas, refiriéndose a aquellas empresas de los países menos industrializados que privilegian los cambios tecnológicos por sobre las formas de regulación social del trabajo de los obreros y que posibilitan alguna forma de participación laboral. Como analizaremos más adelante, la participación laboral en estas empresas es prácticamente nula, no obstante los cambios producidos en la base técnica y los requerimientos emergentes para mejorar la organización del trabajo. Se trata de empresas privadas constituidas de manera familiar, cuyos miembros participan directamente en la administración de las mismas. Particularmente en los casos de productoras de ropa deportiva, la presencia familiar es evidente. Los miembros familiares cuentan con un grado universitario, estudios cursados generalmente en el exterior y en profesiones no precisamente vinculadas a la actividad industrial.

Entre las características principales señaladas por algunos estudiosos respecto de los empresarios bolivianos, el nivel de instrucción medio y universitario figura entre las importantes, aunque la profesión académica vinculada directamente a la gestión empresarial no es calificada como determinante para el inicio y desarrollo de la empresa (Mansilla 1994; Campero et al. 2000).

Entre las empresas estudiadas, una de las que se dedica al rubro de confección de ropa deportiva, está vinculada a un grupo industrial con importante presencia e influencia en la industria nacional y articulada a varios rubros

productivos y financieros. Este hecho representa un indicio del fenómeno de conformación de conglomerados empresariales en Bolivia (consorcios y otros), y es expresión de las exigencias que plantea el mercado competitivo actual.

La empresa productora de camisas opera bajo la modalidad de maquila vinculada a empresas extranjeras relacionadas con la producción de camisas y ropa en general. Esta modalidad, predominante en esta empresa, y adoptada a principios de los años noventa, se complementa con la producción autónoma de camisas destinada al mercado nacional. No se cuenta con información sobre el número de empresas formales nacionales que trabajan bajo el sistema de maquila, empero, se podría confirmar, en términos generales, la existencia de algunos casos en ciertas ramas de la industria.

El grado tecnológico alcanzado por las empresas analizadas comprende la incorporación de máquinas computarizadas (bordadoras, fusionadoras y bastilladoras) e industriales en el marco de un proceso relativamente permanente de renovación tecnológica. En la percepción de una de las entrevistadas del rubro de confección de ropa deportiva, la empresa cuenta con tecnología de punta, definiendo la modernización permanente de maquinaria y equipos y la capacitación como bases de la política empresarial adoptada. La utilización de máquinas con tecnología mejorada, sin embargo, corresponde a los dos últimos años (1999 y 2000). A juicio de los entrevistados ellas representan las inversiones más importantes realizadas por estas empresas.

Son empresas que en su desarrollo lograron remodelar, ampliar e instalar una infraestructura a tono con el proceso de crecimiento y expansión experimentado. En los casos de las empresas productoras de ropa deportiva, la construcción de una nueva infraestructura fue resultado de las exigencias que el contexto actual impone a la producción. Esta está orientada preferentemente al mercado nacional y de manera significativa al mercado externo a través de canales directos de exportación y el sistema de maquila bajo el

cual se desempeña la empresa productora de camisas. En la percepción de los entrevistados, los productos manufacturados reúnen todos los requisitos de calidad exigidos por los mercados a los cuales acceden. En el caso de la empresa que opera bajo el sistema de maquila, la calidad de los productos está sujeta a normas internacionales de control de calidad.

En cuanto al consumo de materia prima e insumos, puede advertirse la predominancia del uso de materiales importados. Dos de las tres empresas analizadas manifestaron expresamente esta predilección. Empero, una de las empresas que fabrica artículos deportivos produce con materia prima nacional elaborada por otra de las empresas integrantes del grupo industrial del que es parte; sin embargo, los colorantes y el algodón utilizados son importados del Perú. En todos los casos se coincidió en señalar que la tela y otros insumos son exclusivos, lo que les permite tener una identidad y presencia particular en el mercado nacional y externo como parte de sus estrategias de posicionamiento y crecimiento.

En general, ninguna de las empresas afronta problemas de aprovisionamiento de tela e insumos por los acuerdos previamente establecidos con los proveedores externos e internos, los que garantizan un normal abastecimiento. A propósito de la tela nacional que es utilizada en momentos circunstanciales, la calificación otorgada por los/as gerentes es negativa, debido a la calidad y terminado deficientes que presenta este material.

Estas empresas han logrado un interesante grado de diversificación productiva, es decir, que además de artículos deportivos y camisas como productos centrales, producen sacones, pijamas, guardapolvos, mandiles de trabajo y ropa interior, mercancías éstas que son destinadas principalmente al mercado interno.

4.1.2 Inversión

Entre 1988 y 1998, la compra de activo fijo en el sector industrial ha acusado una evolución ascendente, al igual que en la rama de las confecciones.

Particularmente, la proporción de compra de activos fijos nuevos, que indica, aunque de manera aproximada, la capacidad de renovación de maquinaria y equipo en el sector, ha sido relativamente alta, tanto en el conjunto del sector industrial, como en el rubro de nuestro estudio. Las compras de activos fijos en el sector industrial pasaron de Bs. 153,4 millones en 1988 a 375,8 millones en 1998 (Anexo 3). En el rubro de las confecciones, las compras de activos fijos pasaron de Bs. 0,84 millones en 1988 a 3,2 millones en 1998 (en términos constantes).

Sin embargo, los recursos que se destinan a la ampliación de la capacidad productiva del sector industrial y que, supuestamente, deberían reflejarse en un incremento cuantitativo y cualitativo del empleo, son aún insuficientes. A manera de brindar un ejemplo, los montos destinados a la importación de artículos suntuarios entre 1995 y 1998, como los vehículos para uso particular, son similares -y en ocasiones son superiores- a los montos invertidos en el sector industrial (Tabla 3). Este detalle es ilustrativo de la naturaleza del empresariado boliviano.

Tabla 3: Importación de vehículos vs. inversión en industria
(en miles de Bolivianos)

	1995	1996	1997	1998
Importación de vehículos de transporte particular (a)	443.916	515.668	730.311	1.116.836
FBK industria manufacturera (b)	304.806	769.725	899.853	921.666

Fuentes: (a) INE, *Estadísticas de comercio exterior*. www.ine.gov.bo

(b) INE, *Encuesta industrial manufacturera*. www.ine.gov.bo

Nota: FBK: Formación Bruta de Capital

La encuesta sobre competitividad industrial realizada por el INE contiene información que proporciona pistas acerca de la calidad de la inversión en el sector industrial (Tabla 4). En ella se observa que el rubro de las confecciones ha mostrado una capacidad relativamente mayor en lo que concierne a

la renovación de maquinaria y equipo que el resto del sector industrial: mientras que, en promedio, el último año de compra de maquinaria y equipo ha sido 1989, en el de la rama de las confecciones, el dato es 1997. De todos modos, es alarmante el desperdicio de recursos en la compra de maquinaria y equipo: una alta proporción de las empresas encuestadas afirma haber comprado maquinaria y equipo que nunca pudo utilizar. La capacidad de innovación en el rubro de las confecciones se hace patente nuevamente al observar los datos sobre inversión en investigación y desarrollo y sobre producción de artículos nuevos. En ambos casos, los indicadores de este sector superan el desempeño promedio del sector industrial. El mejor desempeño de las empresas del rubro de las confecciones se explica a partir de las oportunidades de exportación que tuvo esta actividad durante la década de 1990.

Tabla 4: Indicadores de innovación en el sector industrial

	Año de última compra de maquinaria y equipo (promedio)	Maquinaria y equipo que nunca pudo utilizar		Inversión en investigación y desarrollo		Producción de artículos nuevos			Gastos derechos de marca en tecnología (en miles de Bs.)
		Sí	No	Sí	No	Sí	Número de productos	No	
Total	1989	131	519	356	304	343	2.544	320	4.442,5
Confecciones	1997	4	19	16	7	13	149	10	31,5

Fuente: INE, *Encuesta de Competitividad Industrial 2000*. Elaboración propia

Los/as gerentes consultados/as destacaron de manera común la importancia de renovar y modernizar permanentemente la maquinaria, el mejoramiento de la infraestructura y la capacitación del personal vinculado a los procesos técnicos principales, como actividades necesarias para adaptarse a las exigencias competitivas actuales del mercado. Más allá de ser una actitud pro-

gresista o modernizadora, esta posición denota en buena medida la existencia de una capacidad de inversión de las empresas investigadas. En uno de los casos de las empresas productoras de artículos deportivos, ésta fue asumida como una política institucional expresada en un incremento permanente de los activos fijos, incluso en el período recesivo actual. Esta capacidad de inversión expresada en momentos de crisis, demuestra una actitud empresarial orientada a afrontar los efectos recesivos, pero también a aprovechar las oportunidades que ofrecen los precios bajos de inmuebles y materiales de construcción para la ampliación de infraestructura, tal como pudo advertirse en uno de los casos analizados.

Sin embargo, si bien este proceso de inversión pudo constatarse en las empresas de artículos deportivos, al parecer, y según los trabajadores consultados de la empresa de camisas, esta capacidad de inversión no se habría reflejado, en los últimos tres años, en nuevas adquisiciones o renovaciones, coincidiendo con el período de contracción de la demanda interna de los productos de esta empresa. Esta paralización del proceso de inversión, detectada en una de las empresas investigadas, permite pensar en la existencia de una tendencia actual en algunos rubros de la industria de la confección, consistente en no realizar nuevas inversiones.

Dentro de la información recogida, resalta el hecho de que las últimas inversiones realizadas, y calificadas por los gerentes consultados entre las más importantes, comprenden el período 1999-2000 y consistieron esencialmente en la compra de máquinas computarizadas (bordadora de dos cabezas) e industriales (bastilladora, planchadora, fusionadora, mesa especial de serigrafía) y la remodelación de las instalaciones de la fábrica así como en la apertura de locales de venta. Estas inversiones en el ramo de los artículos deportivos han posibilitado, según los entrevistados, consolidar la presencia de las empresas en el mercado interno y proyectarlas hacia el mercado externo.

Conforme a la información recogida, los recursos para las últimas inversiones provinieron fundamentalmente de las utilidades obtenidas. Los montos invertidos oscilaron entre los US\$ 18.000 (fusionadora para camisas) y 25.000 (3 bastilladoras para ropa deportiva), pudiendo advertirse una capacidad de inversión relativamente mayor por parte de la empresa que confecciona ropa deportiva, que posee un mayor grado de utilización de tecnología y cuenta con una fábrica de mayor tamaño.

Tal como señalamos, otra inversión calificada como importante en el proceso de crecimiento y consolidación de las empresas, se refiere a la construcción y ampliación de la infraestructura. En el caso de una de las instalaciones productoras de ropa deportiva, la construcción de la fábrica demandó un monto aproximado de US\$ 150.000, recurso proveniente del crédito bancario y mutual y de aportes familiares. No se pudo averiguar el capital total invertido en las empresas investigadas, por la negativa de las personas entrevistadas con relación a esta información considerada confidencial.

La inversión en formación se centró esencialmente en la capacitación de técnicos, maquinistas y trabajadores administrativos en períodos y frecuencias variables, sin precisamente representar un proceso permanente. Es posible advertir, en el caso de las empresas productoras de artículos deportivos, que la inversión en capacitación tuvo cierto repunte en los dos a tres últimos años, coincidiendo curiosamente con el período de agudización de la crisis económica. Falta saber si esta inversión en capacitación obedece a requerimientos específicos como parte de los cambios introducidos en la base técnica y la organización del trabajo o responde más bien a una estrategia empresarial de capacitación. En el estudio de Isabel Arauco sobre los cambios tecnológicos y laborales en la industria boliviana, se señala que la clase industrial carece de una estrategia de capacitación de mano de obra originada en la indiferencia mostrada por este grupo social frente a este tema y por la adopción de modalidades de capacitación en planta, ejecutada por técnicos contratados o por antiguos obreros (Arauco 1996: 9). No resulta difícil afirmar que esta ausencia, por los datos recabados en nuestra

investigación, se hace también patente en el rubro de las confecciones de artículos deportivos y de camisas.

La modernización relativamente permanente de la maquinaria y el consiguiente incremento de la capacidad productiva, tuvo su reflejo en la reducción del número de trabajadores contratados y en el aumento de las tareas para los obreros estables. Tal como lo manifiesta uno de los trabajadores entrevistados, la incorporación de nuevas máquinas trajo consigo el despido de los trabajadores "manuales" que desempeñaban funciones de apoyo en corte y costura, incrementando, pese a la tecnificación del proceso, el número de tareas y funciones de los "maquinistas", sin manifestarse en un incremento salarial.

4.1.3 Mercado: entre el mercado local y externo

En los casos de las empresas productoras de ropa deportiva, las mercancías están destinadas esencialmente al mercado interno (eje central urbano: La Paz-Cochabamba-Santa Cruz), concretamente a segmentos de la clase media con una mayor capacidad de gasto. La comercialización de los productos se realiza en forma directa, es decir, a través de tiendas propias instaladas en las ciudades del eje central. En una de las empresas dedicadas a la producción de artículos deportivos (la de menor tamaño), los productos se comercializan en Tupiza (Departamento de Potosí) por intermediación de una comerciante dedicada a la venta de ropa deportiva. Este canal de comercialización se caracteriza, empero, por una frecuencia irregular.

En el caso de la empresa que opera bajo la modalidad de maquila, gran parte de su producción (el 80%) se destina al mercado externo, europeo y estadounidense en particular, vía las empresas contratistas extranjeras. Otra parte menor de la producción tiene como destino el mercado interno y una parte ínfima, en períodos determinados, el mercado suramericano (Argentina, Uruguay, Brasil y Perú) y centroamericano (México). Este canal, según el entrevistado, tiende a reducirse cada vez más, sobre todo a partir de la crisis brasileña.

Según la evaluación de las personas entrevistadas, la demanda interna de ropa deportiva y camisas, descendió notoriamente en los dos a tres últimos años, coincidiendo con la manifestación de la crisis económica en el país. En especial, el año 2000 es evaluado como el año de mayor contracción del mercado de las confecciones.

Cabe destacar la identificación de nichos de mercado específicos e institucionales como estrategia de comercialización frente a la situación adversa por la que pasa el mercado. En la percepción de las gerentes y los gerentes entrevistados de las empresas de artículos deportivos, los segmentos de mercado hacia los que se orientan son diferentes por las características de precio y calidad de las prendas de vestir.

Al parecer, según se puede colegir de la información recogida, las empresas realizan algunas actividades de diagnóstico (probablemente de tipo más bien empírico) de mercado y desarrollan estrategias de calificación de productos, a fin de lograr mantener presencia en el mercado de las confecciones, competir, y atenuar los efectos de la contracción de la demanda.

Según las personas informantes, la fijación de los precios se rige por criterios propios y no está en función de los precios de la competencia interna y externa; esto debido a que los productos puestos en el mercado corresponden a diseños y modelos exclusivos, fabricados con telas e insumos exclusivos.

En general, los atributos destacados en la ropa deportiva por parte de los entrevistados como criterios de diferenciación con productos similares de la competencia, están referidos a la calidad, el diseño (modelos), colores exclusivos, tela exclusiva, acabado y precio. En el caso de la camisa, el diseño y la calidad figuran como las cualidades resaltadas por el gerente consultado. En todos los casos se menciona la importancia de contar con maquinaria moderna para lograr productos de alta calidad.

Uno de los rasgos que más llama la atención en el rubro de las confecciones en Bolivia consiste en el hecho de que el crecimiento de la producción no fue correspondido con un crecimiento del empleo: mientras que, entre 1995 y 1998, el valor agregado creció al 6,2%, la cantidad de obreros y empleados permanentes decreció en un 3,2%.

Tabla 5: Evolución del valor agregado y del empleo permanente en confecciones

	1995	1996	1997	1998	Tasa de crecimiento (1995-1998)
Valor agregado ^(a)	20.661	19.242	19.950	24.768	6,2%
Obreros y empleados permanentes	1.913	1.790	1.947	1.733	-3,2%

Fuente: INE, *Encuesta industrial manufacturera*. www.ine.gov.bo. Elaboración propia

Nota: (a) en miles de Bolivianos de 1990

4.1.4 Empleo y perfil de la fuerza de trabajo

El número de trabajadores empleados en las empresas de confecciones investigadas oscila entre 45 y 180 personas, correspondiendo esta última cifra a la empresa productora de camisas y el número menor a una de las fábricas de ropa deportiva. Un dato coincidente en los tres casos analizados, es que, en los últimos dos a tres años, el número de trabajadores decreció aproximadamente en un 15 a 20% como resultado de la modernización productiva experimentada y la reducción de personal por efecto de la contracción de la demanda interna y externa. Estos datos sobre la reducción del personal coinciden en buena medida con la información obtenida por la encuesta realizada por el CEDLA (CEDLA 2000; datos preliminares) en las ciudades de La Paz y El Alto: en las actividades productivas empresariales en general se produjo una disminución de la tasa de empleo (21,7%) y se registró un estancamiento del empleo asalariado (56,5%) en comparación con el año de 1995.

En la percepción de los gerentes, uno de los criterios actuales que rigen en la contratación de trabajadores, consiste en que éstos cuenten con conocimientos y experiencia básicos en confección, de tal modo que sea más fácil la inserción de éstos al proceso de producción. Sin embargo, en opinión de los trabajadores, los requisitos de admisión en estas empresas han variado sustancialmente, ya que hace unos cinco años, la presentación de varios documentos civiles, el certificado de buena conducta y la firma de un garante, además de experiencia en el área, eran condiciones cuasi imprescindibles. Actualmente, estos requisitos se flexibilizaron notoriamente al punto de que un poco de experiencia basta para aspirar a trabajar, generalmente en el marco de un contrato eventual que estipula formas de pago predefinidas y salarios menores.

Acerca del conocimiento básico que deben reunir los trabajadores con relación al rubro de las confecciones, la información proporcionada por los trabajadores entrevistados permite determinar la existencia de obreros que inicialmente trabajaron, en calidad de operarios en talleres artesanales, subcontratados por las empresas investigadas, particularmente aquella dedicada a la confección de camisas. Esta relación de trabajo inicial habría facilitado la inserción de estos trabajadores en las empresas formales, no sólo por el conocimiento adquirido sino también por las relaciones de confianza establecidas con algunos empleados del nivel medio de las empresas analizadas. Aún hoy en día, algunos de los trabajadores combinan el trabajo en la empresa con el trabajo en los talleres, en jornada nocturna, como parte de una estrategia de subsistencia orientada al incremento de los ingresos familiares. La práctica de subcontratación de estos talleres, experimentó empero, una considerable contracción, concentrándose en períodos específicos concomitantes con las temporadas altas de la demanda.

En las dos empresas de confección de artículos deportivos existe una presencia mayoritaria de trabajadores varones (un 60 y 90%), a diferencia de la fábrica de camisas, donde la presencia femenina alcanza un 75%, con un promedio de edad que oscila entre los 25 a 30 años, que es similar al de la

población masculina. Al menos a partir de los testimonios de trabajadores y gerentes, se pudo conocer que no se recurre a niños o adolescentes en el proceso de producción en general.

En todos los casos analizados se pudo evidenciar la presencia de obreros eventuales en porcentajes que oscilan entre el 6 y 32%, en un escenario donde la tendencia empresarial apunta a flexibilizar el trabajo a fin de disminuir los costos laborales. En comparación con otros períodos (por ejemplo el año de 1997), y según la información de los trabajadores consultados, el número de trabajadores eventuales se habría incrementado, así como el período de los contratos se habrían reducido de tres a dos e incluso un mes.

Entre los trabajadores estables, la antigüedad varía de acuerdo a las secciones del proceso productivo en las que se requiere de una mayor o menor especialización. En aquéllas más especializadas (diseño, corte y terminado), la antigüedad parece comprender mayor tiempo, ya que oscila entre seis y quince años, en contraste con las secciones de menor especialización (costura y empaquetado), donde la permanencia varía entre uno y tres años o incluso tiende a ser de carácter eventual. En la percepción de las gerentes y los gerentes consultados resulta más conveniente contar con trabajadores estables en las secciones especializadas que en aquéllas de menor complejidad.

El grado de instrucción predominante de los trabajadores corresponde al nivel primario en porcentajes que comprenden entre el 50 y el 90 % de la población trabajadora estable. En una de las empresas productoras de artículos deportivos pudo advertirse la presencia de trabajadoras en condición de analfabetismo. Los trabajadores con instrucción media representan un porcentaje reducido. Sólo en uno de los casos de las empresas confeccionadoras de artículos deportivos con mayor grado tecnológico se detectaron trabajadores con formación técnica.

4.1.5 Organización del trabajo y de la producción

La organización del trabajo en todas las empresas visitadas consiste en la distribución de tareas por secciones o "grupos" de trabajo interconectados entre sí, y en los que convergen conjuntos de trabajadores "especializados" en determinadas funciones. En cada sección se produce una parte o partes del producto. No existe una rotación de trabajadores (o solamente de forma muy parcial) por diferentes secciones, más que aquella restringida a una misma sección. En este sentido, la polivalencia de los trabajadores se reduce a las funciones ejercidas al interior de la sección.

A su vez, la organización de la producción contempla, en todos los casos, la especificación de funciones y tareas para cada una de las secciones, la medición de los tiempos productivos a fin de anular y regular los períodos "ociosos", y la fijación de cupos de producción. Estas decisiones emergieron a partir de estudios realizados por consultores externos y de iniciativas de reorganización adoptadas por la gerencia. En todas las empresas pudimos advertir un creciente interés por la calidad y la exclusividad del producto como criterio de mejoramiento continuo y de competitividad con relación a la inserción en los mercados locales e internacionales.

Hasta aquí, la organización del trabajo y la producción de las empresas analizadas presenta rasgos fordistas por la división de tareas en secciones, el encadenamiento de las mismas en el proceso productivo, y el control de los tiempos de producción.

Según la información recogida, la forma de organización del trabajo y la producción, fue adoptada –al menos en las empresas productoras de ropa deportiva– desde la constitución de las mismas, sufriendo ligeras variaciones o ajustes consistentes fundamentalmente en la definición de medidas disciplinarias para los trabajadores y en el control de los tiempos de producción (cronometraje), para la consiguiente definición de cupos de trabajo.

En este marco organizativo, las categorías existentes en todas las empresas distinguen claramente entre técnicos, "maquinistas" (obreros responsables del manejo de máquinas) distribuidos en secciones y especialidades, trabajadores "manuales" (en proceso de desaparición), "despachadores" y personal administrativo. Desde la perspectiva del proceso de producción en general, habría que incluir en esta relación a los responsables de las tiendas de comercialización y a los vendedores. El grueso de los trabajadores pertenece a la categoría de los maquinistas, quienes, en virtud de la extinción de los trabajadores manuales como parte de la flexibilización adoptada por las empresas, están presionados a ser polifuncionales, es decir, a combinar el trabajo mecánico y el trabajo manual, consistente este último en la recolección y ordenamiento de las prendas producidas.

En los últimos dos años se verificaron algunos cambios en la organización de la producción como resultado de la incorporación de máquinas computarizadas, la realización de consultorías técnicas para la medición de tiempos de producción de partes, y la consiguiente reducción de trabajadores. Estos cambios consistieron en la inclusión de mecanismos de cronometraje del tiempo de producción y la consecuente fijación de cupos de producción por trabajador, en el requisito de una mayor especialización de los trabajadores en lo concerniente a las diferentes partes del producto, y en la introducción de criterios y mecanismos de control de calidad. La asunción de estos cambios fue atribuible, cómo mencionan algunos gerentes consultados, a asesoramientos externos realizados en la empresa, pero también a iniciativas internas, con el "objetivo de optimizar la producción".

Estos cambios se tradujeron en una elevación de la intensidad del trabajo de los obreros y técnicos, como también en un alargamiento de la jornada laboral debido a la exigencia de cumplir los cupos de producción fijados. Se trata de cambios calificados como "necesarios", "modernos" y "óptimos" por los gerentes entrevistados, que han intensificado la explotación de fuerza de trabajo. Cada sección de la organización del trabajo adoptada, corresponde a cada una de las fases principales por las que transita la elaboración

de los productos, calificándose el diseño, cortado y terminado como las fases principales del proceso que define la calidad del artículo.

La organización del trabajo adoptada incorpora ciertos elementos de género que aprovechan las habilidades y capacidades de los varones y particularmente de las mujeres. Es así que las mujeres son incorporadas esencialmente al terminado, la costura de ciertas prendas "especiales" y al empaquetado como fase final del producto, definiéndose estas fases como clave para elaborar un buen producto. Los varones se desempeñan básicamente en la fase de costura.

En todos los casos, gran parte del proceso productivo se realiza internamente y en menor medida, particularmente en el caso de la empresa productora de camisas, en pequeñas unidades económicas externas (talleres artesanales), subcontratadas para la elaboración de todo el producto (no de partes). Esta figura de subsunción formal del trabajo al capital industrial se manifestó esencialmente en los períodos de alta demanda, anteriores a la crisis económica actual.

En el mencionado estudio realizado por Isabel Arauco en empresas de diferentes ramas productivas, la autora da cuenta de que la subcontratación (por lo menos hasta ese año) era un fenómeno inexistente en las fases del proceso productivo, manifestándose exclusivamente en los servicios internos de atención de comedor, transporte y vigilancia (Arauco 1996: 7). Es muy probable que la modalidad de subcontratación en las fases productivas se remita a algunos rubros y empresas (puede ser el caso de la confección de camisas y de otras prendas) en períodos y circunstancias específicos, determinados por las variaciones de la demanda local y externa. Es así que la subcontratación de talleres artesanales implica una estrategia de reducción de costos laborales y del número de obreros de planta, dada la conveniencia del trabajo externo, libre del pago de beneficios sociales.

La organización del trabajo contempla un solo turno de ocho a diez horas laborales, con un tiempo de descanso máximo de una hora al mediodía. La

adopción de turnos correspondió a períodos anteriores a la crisis actual, y es actualmente de carácter excepcional, coincidiendo, en el caso de las empresas dedicadas a la confección de ropa deportiva, con las temporadas de demanda alta (particularmente contratos con instituciones educativas privadas y entidades públicas).

El control de la calidad y el mantenimiento de las máquinas e instrumentos de trabajo se encuentran institucionalizados en todas las empresas investigadas, es decir, formalizadas en departamentos de trabajo que agrupan de tres a nueve técnicos responsables de estas funciones. Puede advertirse una ligera variante en el caso de la fábrica de camisas, la que contrata por servicio realizado a técnicos externos para el mantenimiento de las máquinas.

La jornada semanal contempla cinco días de trabajo y en algunos casos, adicionalmente, media jornada del día sábado. Sin embargo, las jornadas semanales y diarias son flexibles, ya que dependen del aumento o disminución de la demanda y la fijación de los cupos de producción asignados a los trabajadores como criterio de rendimiento.

4.1.6 Condiciones de trabajo: de mal en peor

A partir de la información recabada y el análisis realizado en los acápite anteriores, resulta innegable que la modernización y los cambios tecnológicos y organizativos adoptados en todas las empresas visitadas, trajeron consigo un desmejoramiento de las condiciones de trabajo de los obreros, expresadas en la reducción del salario nominal, la anulación de los servicios de alimentación, la eliminación de bonos de puntualidad, el aumento de la jornada de trabajo, la ampliación de las tareas, la presión psicológica con relación al cumplimiento de los cupos de producción fijados, el desconocimiento de los beneficios sociales y la imposición de nuevos criterios de contrato y pago.

En cuanto a los salarios, la reducción del monto nominal se patentizó en la separación, adoptada por la empresa, del bono de producción del "salario básico", haciéndolos figurar como dos conceptos diferentes con montos también diferentes. O sea, si un trabajador en un pasado relativamente reciente, contaba con un salario total de 1.000 Bolivianos, ahora la empresa propone pagar 360 Bolivianos como salario fijo mensual y el resto estaría sujeto a la cantidad de partes que pueda producir el obrero en procura de lograr incrementar el monto base, y que, en suma, significa la intensificación del trabajo y el incremento de la jornada de laboral. Consiguientemente, la forma de pago que predomina actualmente es el salario a destajo, sujeto a criterios de pago arbitrarios e impuestos por la gerencia.

En el caso de la empresa que opera bajo el sistema de maquila, la forma de pago única, al menos en el nivel de los obreros de planta, es la remuneración a destajo con base en tarifas internacionales que al parecer son interpretadas y fijadas de manera conveniente a los intereses de los empresarios. Esto se expresa en una reducción paulatina de la tarifa; consecuentemente, el trabajador debe realizar un mayor esfuerzo y destinar mayor tiempo a la obtención de una remuneración básica, ya que "el precio de nuestra operación que hacemos, son pues, no son ni centavos, son décimos. Los precios de cada operación son décimos. Ni siquiera alcanza a diez centavos cada operación. Y encima rebaja cada vez" (Trabajador 1).

La reducción del salario de los trabajadores implicó también la anulación del pago de horas extraordinarias de acuerdo a las normas de ley establecidas (doble remuneración por hora de trabajo), apareciendo el trabajo fuera de la jornada como parte de ella, bajo el concepto de pago por cupo producido. Según la información de los trabajadores, la adopción de esta decisión empresarial corresponde a años recientes, esto es, a un período en el que las empresas adoptan la reducción de los costos directos e indirectos como factor principal de una estrategia de competencia.

No pudieron recogerse datos sobre las condiciones de higiene y seguridad industrial. Sin embargo, algunos datos proporcionados por los trabajadores entrevistados, principalmente en la empresa que opera bajo la modalidad de maquila, revelan una reducción en la dotación de ropa de trabajo y de la protección industrial. En el caso de los trabajadores eventuales, esta dotación es prácticamente inexistente.

Las condiciones de trabajo para las mujeres habrían experimentado un deterioro mayor. Las restricciones de ingreso para las mujeres casadas y embarazadas, el cierre de guarderías en las fábricas (es el caso en una de las empresas productoras de artículos deportivos), la extensión del tiempo de trabajo legalmente establecido, la anulación de los subsidios de lactancia y el desconocimiento de los períodos de descanso pre y posnatales, constituyen algunas de las medidas adoptadas por la empresa en desmedro de las trabajadoras. A estos hechos que empeoran las condiciones laborales, deben agregarse otros como la reducción de los salarios, la tendencia a conferir un carácter más eventual al trabajo femenino y el despido de las fuentes de trabajo. Un aspecto repetidamente señalado por los trabajadores, se refiere al desconocimiento de la jornada de trabajo legalmente fijada para las mujeres y que implica un alargamiento del tiempo de trabajo.

Como efecto de la reducción de trabajadores manuales por la introducción de maquinaria moderna, el número de tareas y funciones se incrementaron, generándose una mayor carga de trabajo y tiempo para los obreros maquinistas, que no guarda precisamente correlación con un aumento salarial. Los nuevos trabajadores incorporados a las empresas de artículos deportivos perciben este incremento en el marco de criterios impuestos por la gerencia.

Con relación a otros derechos laborales como las vacaciones, éstas también han sido sujetas a cambios, ya que bajo el concepto de 'vacaciones colectivas' se obliga virtualmente a todo el personal a tomar un tiempo de descanso más allá de lo establecido y en períodos impuestos por los empresarios, sin goce de haberes. Estos tiempos coinciden con temporadas bajas de deman-

da y en buena medida son sintomáticas de la paulatina proclividad a hacer más eventual el empleo.

Ateniéndonos a los datos proporcionados por los trabajadores, se deduce también que otras conquistas laborales han experimentado cambios drásticos en los últimos años. El servicio de alimentación y el pago del bono de puntualidad, para mencionar algunos, han sido anulados, lo que se traduce en una precariedad laboral aún mayor. En las empresas de artículos deportivos, el servicio de té se mantiene, aunque restringido a aquellos obreros que trabajan hasta altas horas de la noche.

La introducción de la medición del tiempo y de los movimientos en las diferentes secciones de la empresa viene generando un agotamiento físico y psicológico acelerado en los trabajadores, resultado de la presión y el control estrictos que realizan en la fábrica los supervisores específicamente destinados a cumplir esta función. A esta situación se suma, como sucede en uno de los casos de las empresas confeccionadoras de ropa deportiva, la virtual desafiliación de los trabajadores de la Caja Nacional de Salud, los que optan por requerir los servicios de una ONG local que ofrece servicios de salud a menor precio. En este sentido, es notoria la adopción de otros mecanismos adicionales de reducción de los costos laborales, los que ponen en serio riesgo la integridad de la salud de los trabajadores y sus familias.

Por todo lo mencionado, puede verificarse un profundo menoscabo de las condiciones de trabajo de la población obrera, que, como sostiene Candia (2000: 133), obedece a estrategias de largo alcance para garantizar la acumulación de capital de las empresas en las condiciones actuales de competitividad y apertura de mercados.

4.1.7 Costos laborales: la lenta desaparición de los beneficios

La reducción paulatina de trabajadores en los dos a tres últimos años, tal como lo confirman los gerentes y obreros entrevistados, el afianzamiento

del trabajo eventual a contrato fijo (uno a tres meses) -particularmente en las secciones de trabajo manual (costura), manipulación de máquinas y empaquetado-, y la subcontratación de talleres artesanales y de trabajadores por cuenta propia (técnicos), reflejan un marco dentro del cual la reducción de los costos laborales en las empresas investigadas constituye una estrategia racionalmente favorecida para garantizar la acumulación de capital y enfrentar los efectos recesivos de la crisis económica actual. Además, ella representa una de las principales estrategias de competitividad adoptadas por estas empresas, ya que les permite reducir los costos de producción y por ende mantener o disminuir los precios en el mercado.

Las estrategias de reducción de costos laborales como forma de asegurar la acumulación de capital en las actuales condiciones, de ninguna manera constituye un rasgo específico de la industria formal boliviana, por el contrario, tal como lo señala José Miguel Candia analizando la industria latinoamericana, "la preocupación de las empresas se focaliza en la reducción de los costos laborales directos e indirectos, como un requisito estratégico para ingresar en mercados más inestables y competitivos" (Candia 2000: 133).

Según los trabajadores consultados, en el último trienio las decisiones empresariales adoptadas tendieron a anular el servicio de desayuno y almuerzo; incumplir el pago de subsidios a obreros y obreras; eludir el aporte patronal a la Caja Nacional de Salud, optándose en el caso de una de las empresas productoras de artículos deportivos a tomar los servicios de salud de una ONG (PROSALUD); retrasar en forma desmedida el pago de aguinaldos; determinar vacaciones colectivas forzadas sin goce de haberes, y a aplicar sanciones radicales (despido y descuentos) por faltas leves. Estas decisiones apuntan a una clara reducción de los costos laborales como sustento del proceso de reproducción y acumulación de capital en el escenario actual y como criterio de "competitividad industrial".

Otro aspecto señalado por los obreros entrevistados se refiere a la virtual adopción del pago a destajo como forma principal de remuneración frente al

salario fijo, bajo el nombre de 'bono de producción'. Es decir, que el salario real como monto total pagado sufrió una gran reducción, llegando al nivel del salario mínimo oficial (Bs. 360) como base para cualquier cálculo de pago de los beneficios sociales. Esta reducción tácitamente implica el desconocimiento de los beneficios legales de antigüedad, cargo y porcentajes de aumento, como criterios de mejoramiento de los salarios.

En la percepción de los trabajadores, el pago del bono de producción implica el desconocimiento del pago de horas extras, un incremento en la intensidad del rendimiento productivo en las diferentes secciones (fijación de cupos de producción), y la ampliación de la jornada de trabajo de ocho hasta doce horas considerando que los cupos diarios fijados por cada trabajador no se cumplen en el tiempo legalmente establecido, por lo que están obligados a "quedarse más tiempo". Consiguientemente, puede inferirse que en estas empresas se presenta una particular combinación de obtención de plusvalía relativa y absoluta como base de acumulación del capital industrial.

Tal como ya lo señalamos, la fijación de cupos de producción fue el resultado, en todo los casos, de estudios (consultorías) de tiempos y movimientos en todas las fases y secciones del proceso productivo. Estos estudios se complementaron con la adopción de innovaciones en maquinaria y equipos y con algunos cambios en la forma de organización del trabajo que vienen a profundizar el modelo fordista.

El bono de producción como salario a destajo no sólo tiene visos de ilegalidad, sino que también es totalmente arbitrario, pues depende de los criterios manejados por los empresarios, quienes pueden decidir si los porcentajes suben, bajan o se mantienen en función de la estacionalidad del mercado y las variaciones recesivas.

Conforme a la percepción de los gerentes y propietarios de las empresas visitadas, la adopción del pago del bono de producción tiene una connotación diferente, ya que implica el mejoramiento del salario de los obreros y

obreras porque "el trabajador tiene en sus manos todos los recursos para producir más y por tanto ganar más" (Empresa 1). De este modo "cuanto más produzca, más puede ganar, sólo depende de él" (Empresa 2). Esta percepción significa cambios en la lógica y concepción empresarial sobre el uso y explotación de la fuerza de trabajo, a partir de la imposición de ciertos valores de "responsabilidad", "sacrificio" y "compromiso", "entrega", e "identificación con la empresa", como recursos coercitivos que pretenden orientar el comportamiento de los trabajadores.

Los nuevos trabajadores eventuales o estables están virtualmente sujetos a los nuevos criterios de pago, cupos de producción y jornadas de trabajo. Según los obreros entrevistados, los postulantes que no aceptan estas nuevas condiciones, son directamente descartados, generándose un efecto negativo en la valoración remunerativa de la fuerza de trabajo, es decir, cuanto mayor la flexibilización en los criterios de contratación, tanto menor el precio de la fuerza de trabajo y tanto más acentuada su precaria condición.

Un aspecto importante que debe destacarse, es que la adopción de medidas de reducción de costos laborales no es de un carácter coyuntural o de emergencia (frente a la crisis económica actual), sino más bien estructural y de largo alcance. Así lo señala Candia: "El capitalismo de fin de siglo, hijo de la reestructuración productiva y de la globalización de los mercados, requiere de una fuerza laboral en condiciones de subocupación y con ingresos raquíuticos. La contratación por tiempo determinado y a jornada parcial, el trabajo domiciliario y la externalización de ciertas fases de los procesos productivos **son políticas de largo alcance y no atajos** con los cuales las gerencias procuran sacar ventajas a sus competidores" (Candia 2000: 133)⁶.

4.1.8 Cambios en la organización sindical: la crisis de los sindicatos

Varios estudios y ensayos recientes sobre la situación actual de los sindicatos obreros (Candia 2000; Pérez Sainz 1998; De la Cueva 2000; Munck

⁶ La cursiva es nuestra.

1997; Baltar 1997; Cárdenas Rivera 2000, para mencionar algunos de los más importantes), coinciden en destacar la crisis y el debilitamiento de estas organizaciones dentro de la dinámica política y social de las sociedades latinoamericanas, particularmente. La crisis, más que un proceso endógeno de debilitamiento, es visualizada como resultado de los cambios en las formas de organización del trabajo, los cambios tecnológicos, los cambios en la composición obrera y como la presión ejercida por los empresarios en el sentido de inducir a la adopción de un nuevo papel del sindicato al interior de la empresa; todo esto en un contexto específico, determinado por la globalización recalcitrante de los mercados. Como sostiene Candia, "la ofensiva política de las empresas sobre las estructuras sindicales –guerra del capital contra el trabajo– (...) fue factible en un contexto en el cual ya estaban maduros los elementos que posibilitaron el cambio de las estrategias de desarrollo capitalista nacional a las políticas integradoras de los mercados y globalizadoras del mundo comercial y financiero" (Candia 2000: 125).

Siguiendo al mismo autor, la arremetida del capital habría provocado un fuerte debilitamiento político de los sindicatos (y por ende del movimiento sindical en general) por efecto de una restricción de los márgenes de legitimidad de la acción sindical y la disminución aguda del auditorio natural, es decir, la reducción de la población asalariada estable. Este debilitamiento significaría un retroceso, en la percepción del autor, hacia el capitalismo de fines del siglo XIX, en el que los sindicatos se encontraban en el proceso de constitución de su fuerza social y política (Candia 2000: 128).

Según la impresión de Pérez Sainz, la crisis sindical es más notoria en los sectores formal y público de la estructura económica de los países. Esta crisis, de manera general, de acuerdo a Muller-Jenstch, se traduce en tres ejes principales:

1. "Crisis de agregación de intereses, debido a la diferenciación de la fuerza laboral y a las tendencias hacia la flexibilidad,

2. crisis de la lealtad de los trabajadores para con su sindicato, debido al fuerte ataque ideológico de los empleadores y la nueva derecha y
3. crisis de la representación del sindicato, debido a su dificultad para organizar los nuevos sectores de alta tecnología, lo cual tendrá que ser enfrentado con imaginación, si ha de ser vertido el 'nuevo vino' en los sindicatos"⁷.

La metáfora del "nuevo vino" destacada por el autor, alude a la posibilidad de los sindicatos de adecuarse o renovarse de manera creativa a los cambios y desafíos que plantea el actual estado de cosas, es decir, en qué medida el sindicato, para no perecer, puede ser un "un envase viejo con vino nuevo", manteniendo la actual forma de organización de los sindicatos. Más allá de las constataciones de crisis y debilitamiento de los sindicatos, queda abierto el debate sobre las perspectivas de estas organizaciones y su relación con el movimiento obrero y popular. Algunas fuentes hablan de la desaparición irrefrenable de los sindicatos, otras de la reestructuración de estas organizaciones en virtud de los intereses empresariales y, finalmente, otras propugnan la mantención del carácter contestatario y revolucionario de estas entidades obreras.

En el caso boliviano es evidente, según el análisis de un analista (Arze 2000: 6-13), que las transformaciones en la estructura productiva urbana y rural nacional, la adopción de estrategias de competitividad basadas esencialmente en la reducción de costos laborales, los cambios en el mercado de trabajo y el empeoramiento de las condiciones laborales, habrían afectado la dinámica y el papel de las organizaciones sindicales. No obstante, considera, al igual que los autores anteriormente señalados, que el debate sobre el presente y el futuro está abierto, con la particularidad de que en el concierto boliviano, las diferentes corrientes son de carácter político e ideológico, algunas de las cuales tienen sustento añejo.

⁷ Citado conforme a Munck (1997), 170.

De las entrevistas realizadas se pudieron recoger algunos datos e impresiones que pueden aportar a tener un panorama del desempeño y la dinámica de los sindicatos en el país, permitiéndonos poner énfasis en aquellos elementos concernientes a la crisis por la que atraviesan las entidades sindicales.

Según coinciden los trabajadores entrevistados de las tres empresas, los sindicatos se encontrarían en un proceso de debilitamiento que se expresa en una reducción de las funciones de estas organizaciones, la pérdida de capacidad de negociación y presión, la paulatina desestructuración de la dirigencia como producto del despido de dirigentes con perfil de líderes y la desmovilización de las bases. Estas expresiones de debilidad han conducido a la parte empresarial a una concepción del sindicato como mero coordinador y mediador de asuntos técnico-productivos. Como señala una de las trabajadoras consultadas: "más antes sí tenía fuerza el sindicato, pero de un tiempo a esta parte ya no hay esa fuerza que tenían antes los sindicatos, más está en función de la empresa", aludiendo claramente a la pérdida de vigor organizativo que experimentan los sindicatos.

El debilitamiento se debe también a acciones intencionales ejercidas por los empresarios. De este modo, el despido de dirigentes con perfil de líderes y habilidades para ejercer presión, como sucedió en la empresa que opera bajo la modalidad de maquila, contribuyó a un sistemático proceso de decaimiento sindical, expresado no sólo en la anulación de los ejes de liderazgo. Por otro lado, esta medida se entiende también como advertencia a futuros dirigentes con capacidad de movilizar a los obreros. Uno de los trabajadores percibe claramente este hecho: "Es un asunto bien fregado, porque un dirigente tiene que defender a sus compañeros y se fue uno de estos compañeros luchadores, y la empresa bajó también porque él era un poco más fuerte. Y el sindicato bajó también".

En esta alusión al papel que cumplen ciertos dirigentes dentro de los sindicatos, puede también advertirse su influencia en la misma empresa, que de

una u otra manera requiere de un mecanismo de representación que pueda contribuir al proceso productivo y técnico de la misma, ya sea en un ambiente de conflicto o de consenso.

Los sindicatos en estas empresas, ateniéndonos nuevamente a la información de los trabajadores, vendrían experimentando una pérdida de su potencialidad y una reducción de sus espacios de acción y presión, limitándose a coadyuvar en parte, al normal desarrollo del proceso de producción, demandando específicamente solicitudes individuales de mejoramiento de los procesos técnicos. Las peticiones de aumento salarial, los reclamos frente al maltrato patronal, y los reclamos de pago de beneficios sociales parecen haber quedado atrás en la dinámica organizativa y política actual de estos sindicatos.

Partiendo de las referencias proporcionadas por la gerente de la empresa productora de artículos deportivos fabricados con base en un mayor grado tecnológico, se puede observar que la relación de esta empresa con el sindicato adquiere un carácter de cooperación y de complementariedad antes que de oposición y conflicto, carácter que podría derivarse del proceso de debilitamiento sindical en el marco de los cambios en la forma de organización del trabajo y la subsecuente imposición de nuevas condiciones de contrato y trabajo propuestos por los empresarios.

El testimonio en cuestión señala que "(...) se tiene excelente relación con el sindicato. Nosotros tenemos un sindicato que ve las necesidades, se preocupa (...) mucho, porque lo que se ha hecho, con los años, es revertir la política de la empresa. Yo, que por ejemplo soy empleada de la empresa, cuido y velo, y soy la representante legal de los operarios frente al Ministerio del Trabajo (...). O sea, que las demandas no vengan del sindicato sino que las demandas sean cubiertas por la empresa".

A partir de los testimonios procesados provenientes del ramo de las confecciones y de la situación crítica por la que atraviesan las organizaciones sin-

dicales en un marco caracterizado por una arremetida del capital, es posible constatar con certeza la existencia de cambios en las organizaciones sindicales del sector formal con relación a la modificación de las funciones, la pérdida de capacidad de movilización y presión, las perspectivas políticas de cambio y la pérdida de fuerza de la base social, producto del despido intermitente de trabajadores y de la tendencia imperante de hacer del trabajo un fenómeno de carácter cada vez más eventual. El sindicato transita por una nueva etapa de condicionamientos empresariales, cambios en la fuerza social y composición obrera, así como de cambios en la organización del trabajo frente al influjo de los cambios en la base técnica.

4.2 Las unidades informales

Una de las principales características de los titulares de los talleres informales reside en que usualmente poseen algún tipo de calificación para el rubro en el que se desempeñan, principalmente debido a que, por lo general, son ex empleados de grandes empresas o de pequeños talleres, donde han aprendido el oficio. Los talleres que visitamos durante el trabajo de campo, han logrado cierto grado de consolidación y se han mantenido relativamente estables a pesar de la crisis (excepto los talleres de confección de camisas), pero son muy vulnerables a los cambios en la actividad económica.

4.2.1 Acumulación

Se ha detectado que, en las unidades mejor consolidadas, existe una interesante capacidad de acumulación. Usualmente el taller empieza a funcionar con máquinas domésticas, a las que se le adapta un motor rudimentario y, posteriormente, cuando el nivel de actividad lo permite, se observa un incremento del capital fijo, se adquieren máquinas industriales y semi-industriales, se amplía el taller, etc.; todo esto con capital propio, como ya mencionamos más arriba.

La renovación de maquinaria permite, por un lado, un incremento de la productividad del trabajo, que no implica necesariamente una reducción de jornada laboral. Por el contrario, en épocas de alta demanda se mantiene un esquema que incluye prolongadas jornadas de trabajo, tanto dentro como fuera del taller, puesto que, en estas unidades, es muy común el empleo de trabajadores a domicilio.

La capacidad de acumulación en las unidades informales se basa, principalmente, en la reducción de los costos laborales a una mínima expresión. La explotación de la fuerza de trabajo no sólo se observa con respecto a los operarios, sino también —como autoexplotación— dentro de los propios titulares: la reducción de los niveles de consumo a lo indispensable para el sostenimiento de la familia, la realización de tareas de mantenimiento a cargo del propio titular, y la articulación de trabajo familiar no remunerado son estrategias muy comunes que, a la larga, inciden en la capacidad de acumulación de la unidad productiva.

Los entrevistados, sin excepción alguna, declararon no incluir en sus cálculos el desgaste de maquinaria y equipo, puesto que de hacerlo, corren el riesgo de establecer un precio poco competitivo. Esto significa que la reposición de maquinaria y equipo se costea con la propia ganancia de la unidad. Sin embargo, como veremos más adelante, la contratación de trabajo a domicilio puede resolver, aunque sólo parcialmente, este problema.

4.2.2 Estrategias de competencia

Las estrategias de las unidades informales para enfrentar la competencia apuntan principalmente a la reducción de costos. Normalmente los productores conocen los precios⁸ de sus principales competidores y toman esa referencia para fijar sus propios precios. Pero, adicionalmente, se han identi-

⁸ Solamente identificamos un caso, de un productor de chamarras, que declaró fijar un precio relativamente mayor al de sus competidores. Probablemente esto se deba a que, en ese caso particular, el productor llega sin intermediarios al mercado peruano, donde se encuentran sus principales clientes.

ficado algunas estrategias de diferenciación de producto. Todos los entrevistados resaltaron la importancia de la renovación permanente de diseños y modelos de las prendas de vestir como una de las medidas para mantener la lealtad de su clientela. No hemos podido detectar, sin embargo, verdaderos procesos de innovación en el diseño. Algunos entrevistados declararon estar actualizados, a través de revistas y catálogos, con respecto a lo que dicta la moda, y realizan sus diseños adaptando lo que en ellos ven. Cuando se presentan oportunidades de articulación a través de la subcontratación, como veremos más adelante, los productores no tienen ninguna influencia en la elección del diseño.

Entre los servicios a que acude la microempresa destaca, por su crucial importancia, el acceso al crédito para el funcionamiento de cualquiera de estas unidades. El microcrédito es utilizado principalmente para financiar la compra de materia prima y materiales y, en muy contadas oportunidades, para financiar el capital fijo. El acceso al microcrédito es especialmente pertinente para la adquisición de materia prima en este rubro, debido a que los productores deben abastecerse para períodos relativamente largos, y las telas de buena calidad suelen agotarse muy rápidamente. La calidad de la tela es un importante factor de competitividad. Mientras que los productores de buzos y chamarras declaran no tener mayores problemas con respecto al aprovisionamiento de materia prima, los productores de camisas reclaman porque la calidad de la materia prima que les llega les impide competir con el contrabando.

Ciertos servicios de desarrollo empresarial parecen tener importantes efectos en el desempeño de algunas unidades informales. En el caso de dos de las unidades más consolidadas, sus titulares declararon haber aplicado, al menos parcialmente, las ideas aprendidas en cursos de marketing ofrecidos por una institución especializada en servicios a la microempresa.

Entre estas instituciones, una práctica muy común hace algún tiempo, y que está cayendo en desuso en la medida en que se transforman en fondos finan-

cieros privados, era la de ofrecer cursos de manejo contable junto con el otorgamiento de microcrédito. Todos nuestros entrevistados pasaron por esos cursos, y todos declararon no haber puesto en práctica prácticamente ninguno de los temas impartidos. La principal razón que mencionaron para explicar esta actitud, es la dificultad que implica mantener un registro actualizado de todos los movimientos de la unidad económica, especialmente cuando el titular debe encargarse del control de la calidad de las prendas, el cortado de la tela, la compra de materia prima, etc. A estas dificultades debemos añadir que los cursos de manejo contable apuntan al ordenamiento de los fondos de los que dispone la unidad informal, para tratar de garantizar que el uso del crédito no se utilice en el consumo familiar, lo que no siempre sucede.

Complementariamente hemos podido identificar que en dos casos los titulares habían tomado cursos de capacitación en centros que no están especializados en servicios a la microempresa (por ejemplo academias privadas de corte y confección), con buenos resultados en la aplicación de lo aprendido. Desconocemos las razones, pero fue muy difícil obtener esta información de parte de nuestros entrevistados. Por lo tanto, no es posible evaluar la importancia de la oferta de este tipo de centros de capacitación para los pequeños productores. Ciertamente hace falta una mayor investigación sobre el tema, para conocer si es que la oferta de capacitación de las instituciones de servicios a la microempresa puede competir con la de otros centros de aprendizaje.

Aunque el segmento de mercado al que se dirigen los pequeños productores de confecciones es, usualmente, el de compradores nacionales de ingresos medios bajos⁹, es ya extensamente conocido el hecho de que los mercados de los países vecinos se encuentran entre los más importantes destinos de la producción de este tipo de unidades (Arze 1997; Rossell y Rojas 2000), excepto para los productores de camisas. Sobre este punto es importante destacar que, en el mercado nacional, los pequeños productores de chamarras

⁹ Con la información disponible, no es posible detectar a ciencia cierta hasta qué punto la internación de ropa usada ha disminuido la demanda de los artículos de los pequeños productores de prendas de vestir, pero es evidente que, por la gran diferencia de precios, los consumidores de ingresos más bajos mostrarán preferencia por la ropa usada, en detrimento de la producción nacional.

de tela prácticamente no enfrentan competencia por parte de las empresas más grandes de prendas de vestir que fabrican, principalmente, camisas, pantalones, buzos y *jeans*.

La comercialización de la producción de las pequeñas unidades informales en los países vecinos se realiza, primordialmente, a través de relaciones de subcontratación establecidas entre comerciantes informales -conocidos como *clientes o viajeros*- y pequeños productores. El subcontratista adelanta el capital de trabajo, define los diseños, las cantidades y el plazo de entrega de la mercadería. Las relaciones de subcontratación son, para los productores con un relativo grado de consolidación, una de las principales formas de trabajo, especialmente en temporadas de alta demanda, pero este tipo de unidades son capaces de combinar esa forma de trabajo con estrategias de acceso directo a los mercados, tanto hacia las ciudades del interior, como - en menor medida- hacia las localidades fronterizas. Sin embargo, a causa de la crisis económica, la demanda de prendas de vestir ha disminuido, fundamentalmente en el mercado local y, adicionalmente, el cierre de los puntos fronterizos, especialmente el de Yacuiba, se ha traducido en una reducción de la actividad de los *viajeros*.

La caída de la demanda parece haber tenido efectos más dramáticos para los productores de camisas. Probablemente su mayor orientación hacia el mercado interno explique la desmejora relativa de su situación, puesto que ellos tienen que enfrentar la competencia del contrabando, difícil por la menor calidad de la materia prima a la que acceden y, además, de la ropa usada, mucho más difícil por la enorme diferencia de precios.

4.2.3 Condiciones laborales

En todos los casos observados, la remuneración de la fuerza de trabajo se hace a destajo y no existen límites de duración de la jornada laboral; en temporadas de alta demanda, son usuales las llamadas *veinticuatreadas*¹⁰.

¹⁰ Este es el nombre común que se les da a las jornadas laborales de veinticuatro horas.

La eventualidad del empleo representa una característica constante, aunque atenuada por el hecho de que algunos de los titulares de los talleres suelen reducir la producción de prendas de vestir al mínimo indispensable, para mantener empleado por lo menos a uno de sus trabajadores (por lo general, fuera del taller) y asegurarse de que éste se mantenga vinculado al taller para cuando aumente nuevamente la demanda.

La temporada de más alta demanda, especialmente para las chamarras de tela, es la época de invierno; la actividad disminuye drásticamente en primavera y repunta de nuevo para la época de Navidad (Larrazábal 1997: 66). La principal estrategia de las unidades informales para hacer frente a las fluctuaciones de la demanda, es el incremento estacional de fuerza de trabajo. Esto significa que, a lo largo del año, pueden observarse drásticos cambios en el nivel de empleo en el subsector, y que los talleres pueden pasar de la categoría de 'semiempresarial' a la de 'familiar', dependiendo de la dinámica de la demanda. Por lo tanto, la forma de organización del trabajo no es estable. Esto implica que los trabajadores dependientes viven una situación de inestabilidad permanente, tanto con respecto al ingreso, como al empleo mismo. Naturalmente, esta inestabilidad impide al trabajador organizar su vida futura de acuerdo a algún tipo de plan personal (Kruse 2000: 22).

En ningún caso se prevén vacaciones, ni se contemplan obligaciones sociales. El trabajador y su familia, en casos de necesidad -enfermedad, accidentes laborales y, como situación límite, la muerte- están a merced de las redes de solidaridad integradas por parientes, compadres, vecinos y amigos, y de la benevolencia del titular del taller.

A todo esto debemos añadir que aquello que los titulares consideran entrega de trabajo a domicilio constituye, en realidad, subcontratación de unidades familiares. El trabajador a domicilio no necesariamente trabaja solo, lo más usual es que trabaje con su cónyuge para poder cumplir con los plazos y cantidades establecidos por el contratista. La primera ventaja que

observan los titulares de los talleres en la modalidad de trabajo a domicilio, es la reducción del costo de alimentación del operario (práctica muy frecuente en el subsector). Pero el trabajo a domicilio implica, además, que el propio operario cargue con el costo de desgaste de la maquinaria y con el respectivo consumo de energía eléctrica, a cambio del mismo pago que reciben los operarios que trabajan en el taller.

4.2.4 Bases de la acumulación y competitividad

La reducción de los costos laborales es crucial para la competitividad de las unidades informales y para su capacidad de acumulación. Por un lado, la prolongación de las jornadas laborales, la flexibilidad en el funcionamiento de este segmento del mercado de trabajo, la forma de pago, etc., permiten a los titulares de los talleres llegar al mercado satisfaciendo exigencias de cantidad y precio. Por otro lado, dado que los márgenes de ganancia son reducidos en el subsector, la disminución de los costos laborales es uno de los principales factores explicativos de la capacidad de acumulación de las unidades informales.

No tenemos evidencia de que las condiciones laborales sean mejores en las unidades más consolidadas. En todo caso, se conoce que pagan salarios relativamente mayores que los de las unidades con menor capacidad de acumulación (Larrazábal 1997: 77). Esto significa que un taller que accede a crédito oportuno; que cuenta con mano de obra relativamente calificada (lo que se expresa en la contratación de operarios con experiencia); que es capaz de incorporar cierto nivel de tecnología (lo que se refleja, por ejemplo, en la compra de bordadoras computarizadas), y que es capaz de abrirse espacio en mercados relativamente dinámicos (esto es, en los mercados fronterizos), sigue dependiendo crucialmente de su capacidad de reducir los costos laborales y de evadir el pago de beneficios sociales para poder competir y acumular.

Surge, por lo tanto, un dilema de dimensiones colosales para el diseño de políticas, públicas y privadas, para el sector: incluso las acciones que conduzcan a una mejora en la capacidad competitiva de las unidades informales (crédito, capacitación y comercialización), no podrán superar el problema del deterioro de las condiciones laborales, problema que representa una de las principales causas de la pobreza en nuestro país. Por otro lado, cualquier acción encaminada al mejoramiento de las condiciones de los trabajadores del sector implicaría, necesariamente, un aumento de los costos laborales que podría amenazar seriamente la propia supervivencia de las unidades informales. En todo caso, se evidencian los límites de las acciones de apoyo a la microempresa: las condiciones en las que esta actividad se lleva a cabo en nuestro país hacen que toda mejora en el desempeño de estas unidades recaiga, en última instancia, en la capacidad de reducir los costos laborales.

5 COMENTARIOS FINALES

Las reformas estructurales aplicadas en Bolivia desde 1985 tenían, como principal objetivo, eliminar los principales déficit macroeconómicos: el déficit comercial y el déficit fiscal. Por un lado, las medidas aplicadas profundizaron el patrón de inserción internacional basado en explotación de recursos naturales y permitieron que el Estado recupere, aunque, como se dijo, de forma precaria, su capacidad de pago de la deuda externa (que es una de las principales preocupaciones del FMI). Por otro lado, las reformas incluyeron una serie de medidas destinadas a cambiar el modelo económico, entre ellas el retiro del Estado de la actividad económica (a través de la privatización de las empresas públicas), la liberalización comercial y la flexibilización del mercado laboral.

Luego de quince años de ajuste, el país mantiene una frágil estabilidad macroeconómica; la aplicación del modelo no ha eliminado los déficit macroeconómicos y, más bien, la sucesiva aplicación de dos generaciones de reformas ha ocasionado una presión excesiva sobre el gasto público. Por

otro lado, para poder atraer inversión externa, el país ha perdido el control sobre los monopolios estatales, control que ahora es ejercido por empresas transnacionales. Esto es particularmente grave en el caso de la privatización de la explotación de hidrocarburos, puesto que el Estado no únicamente pierde una importante fuente de ingresos, sino también la potestad de establecer los precios internos de un conjunto de artículos que tiene alta incidencia en el nivel de precios.

El énfasis puesto en las exportaciones ha mantenido un patrón de inserción externa concentrado en pocos productos -y, por añadidura, en muy pocas empresas- con escaso valor agregado, lo cual ha llevado al país a una situación de alta vulnerabilidad comercial. En el sector manufacturero (en las empresas de mayor tamaño), el cambio de modelo económico se reflejó en un tipo de reestructuración productiva consistente en una combinación de flexibilización del uso de la fuerza de trabajo destinada a disminuir los costos laborales, e incorporación de adelantos técnicos (principalmente maquinaria y equipo), que permiten incrementar los volúmenes de producción.

La consecuente ampliación de la capacidad productiva en el rubro de las confecciones no se ha traducido en una mejora cuantitativa ni cualitativa del empleo. Por un lado, los incrementos en la producción no se han reflejado en un incremento del personal estable y, por otro, la aplicación de estudios de tiempos y movimientos, junto con la adopción de formas de pago a destajo, han permitido al empresario reducir la proporción de la remuneración al trabajo y, al mismo tiempo, intensificar el ritmo de producción.

La acción sindical se ha debilitado en los últimos años; los trabajadores entrevistados perciben una pérdida de capacidad de presión de sus sindicatos y una actitud más sumisa entre los trabajadores de base, debido a que la amenaza del desempleo es permanente. La disminución paulatina de los trabajadores estables, el despido de dirigentes y gente de base con perfil de liderazgo y otros mecanismos de presión empresarial, vienen determinando la crisis de las organizaciones sindicales.

En las pequeñas unidades informales, la capacidad de competir y de acumular se basa principalmente en la posibilidad de reducir los costos laborales a su mínima expresión; el acceso a ciertos servicios especializados (como el microcrédito), representa un importante apoyo para los titulares de estas pequeñas unidades, pero ellos no llegan todavía a impulsar un incremento de la productividad que les permita reducir las fuertes presiones sobre la fuerza de trabajo. En todos los casos observados, el pago de la mano de obra es a destajo, no se ponen límites a la duración de la jornada laboral, ni se reconocen beneficios sociales. Asimismo, hemos detectado la existencia de cadenas de subcontratación que empiezan en los comerciantes que venden en las ciudades fronterizas, pasan por los talleres más consolidados, y terminan en las unidades familiares.

Se develan, de esta manera, ciertas similitudes entre las grandes fábricas que trabajan bajo el sistema de maquila y los pequeños talleres que tienen clientes en los mercados fronterizos. La principal reside en que llegan a los mercados externos a través de la misma vía: un cliente externo les proporciona la materia prima, define los modelos, la marca y las cantidades, y vende la producción fuera del país. En ambos casos se satisfacen los incrementos en la demanda de prendas de vestir mediante la contratación de operarios eventuales¹¹. Adicionalmente, también las medianas y grandes empresas han venido adoptando una modalidad de pago propia de los talleres informales: el pago a destajo.

Finalmente, ante la estrechez del mercado interno; cuya principal causa es la concentración del ingreso, el dinamismo de los productores -tanto de los pequeños productores informales como de los grandes industriales- queda sujeto al comportamiento de la demanda externa, que ha quedado severamente constreñida a causa de la actual crisis económica. De un lado, los impactos de la crisis asiática en los principales socios comerciales de Bolivia en América Latina, provocaron una contracción de la demanda para los

¹¹ Esto explica que los incrementos en el valor agregado en el ramo de las confecciones estén acompañados de una disminución del número de obreros y empleados (Tabla 6).

exportadores de camisas, no sólo por pérdida de capacidad de pago, sino también por la imposición de medidas proteccionistas. De otro lado, en el caso de los pequeños productores, las medidas adoptadas por el gobierno argentino, que impuso límites a los montos de las compras de sus ciudadanos en territorio boliviano, han reducido drásticamente las ventas en el punto fronterizo de Yacuiba, que era, en años anteriores, un espacio comercial altamente dinámico para los pequeños productores de prendas de vestir. Consecuentemente se redujeron los niveles de producción y empleo para los pequeños productores de El Alto.

A partir del análisis del funcionamiento de las pequeñas unidades de producción en la rama de las confecciones, surge un cuestionamiento a las propuestas de desarrollo local que conceden prioridad las pequeñas unidades económicas. En primer lugar, queda claro que la actividad económica en el entorno local depende fundamentalmente de variables exógenas (apertura de mercados fronterizos, internación de productos competitivos como la ropa usada, etc.). En segundo lugar, a pesar de todo el apoyo ofrecido por las redes de servicios especializados para la microempresa, la principal ventaja con la que cuentan estas pequeñas unidades sigue siendo la abundante disponibilidad de mano de obra barata. En tercer lugar, y como consecuencia de lo anterior, el crecimiento de las pequeñas unidades -que está sujeto a factores exógenos- se puede traducir en mayores niveles de empleo, pero las condiciones en las que este empleo se genera, no necesariamente forman parte de un proceso de desarrollo local, puesto que las condiciones de vida de los trabajadores no mejoran.

Son notorias las similitudes de las estrategias de competitividad de las empresas formales y los talleres informales. Esencialmente, en lo que se refiere a las condiciones laborales, el universo de los trabajadores que gozan de protección social, sindicalizados, con contrato fijo y con sueldo estable, es cada vez más reducido. Todo indica que, mientras el modelo económico se mantenga invariable, esta tendencia se mantendrá en el corto y mediano plazo. Incluso es posible que se acentúe.

BIBLIOGRAFIA

- Arauco, Isabel, *Cambios en la industria boliviana: la visión de los trabajadores*. Lima: Organización Internacional del Trabajo (OIT), 1996. Proyecto Regional: Cambio Tecnológico y Mercado de Trabajo, nro. 36.
- Arze, Carlos, *Análisis subsectoriales: producción de chamarras de cuero y tela en las ciudades de La Paz y El Alto*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), 1997.
- Arze, Carlos, *Crisis del sindicalismo boliviano*. Consideraciones sobre sus determinantes materiales y su ideología. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), 2001.
- Arze, Carlos y Félix Maita, *Empleo y condiciones laborales en Bolivia (1989-1992-1995)*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), 2000. Serie: Dossier Estadístico, nro. 1.
- Baltar, Ronaldo, *Globalización y acción sindical frente a la expansión de las empresas transnacionales*, en: Nueva Sociedad, 148,2, Caracas 1997, 79-92.
- Barja, Gover, *Las reformas estructurales y su impacto sobre las inversiones*. S.l., 1998. Mimeografiado.
- Campero, Guillermo et al., *Culturas obreras y empresariales*. La Paz: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2000. Serie: Cuadernos de Futuro, nro. 6.
- Candia, José Miguel, *Crisis del trabajo ¿Derrota obrera o revolución tecnológica?*, en: Nueva Sociedad, 166,2, Caracas 2000, 123-133.
- Cárdenas Rivera, Miguel, *Sindicalismo y reconversión*, en: Nueva Sociedad, 169,5, Caracas 2000, 93-109.
- CEDLA (Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario), *Encuesta de empleo y condiciones de vida*. (Documentos preliminares). La Paz, 2000.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina), *El grado de preparación de los países pequeños para participar en el ALCA*. S.l., 1996. Documento LC/MEX/L.296.

- De la Garza, Enrique, (comp.), *Los retos teóricos del trabajo hacia el siglo XXI*. 1996. www.clacso.org
- De la Garza, Enrique, *Epistemología de las teorías sobre modelos de producción*, en: De la Garza, (comp. 1996). www.clacso.org.
- De la Garza, Enrique, (coord.), *Tratado latinoamericano de sociología del trabajo*. México: El Colegio de México (CM)/Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/Universidad Autónoma Metropolitana(UAM)/Fondo de Cultura Económica (FCE), 2000.
- De la Garza, Enrique, *Las teorías sobre la reestructuración productiva y América Latina*, en: De la Garza, (coord. 2000), 716-734.
- Durand, Francisco, *Nuevos empresarios (y algunos viejos problemas)*, en: Nueva Sociedad, 151,5, Caracas 1997, 74-87.
- García, Alvaro, *Reproletarización*. Nueva clase obrera y desarrollo del capital industrial en Bolivia (1952-1998). La Paz: Muela del Diablo Editores, 1999.
- Grebe, Horst, *Exposición en el simposio "Perspectivas de la economía boliviana frente al siglo XXI"*, en: UMSS, (ed. 2000), 113-125.
- INE (Instituto Nacional de Estadística), *Encuesta de Competitividad Industrial 2000*. La Paz.
- Jemio, Luis Carlos, *Reformas, políticas sociales y equidad en Bolivia*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 1999. Serie: Reformas Económicas, nro. 38.
- Kreis, Eliahu, *Exposición en el simposio "Perspectivas de la economía boliviana frente al siglo XXI"*, en: UMSS, (ed. 2000), 33-43.
- Kruse, Tom, *Procesos productivos e identidades sociales: cambios en dos escenarios en Cochabamba, Bolivia*. Ponencia presentada al III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo. Buenos Aires, 17 al 20 de mayo de 2000.
- Larrazábal, Hernando, *Potencial de crecimiento en las unidades microempresariales de los subsectores: confección de chamarras de cuero y confección de chamarras de tela*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), [1997].

-
- Larrazábal, Hernando, Carolina Pinto, Rodolfo Mayer y Patricia Vaca, *Ajuste estructural y desarrollo productivo en Bolivia*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), 2000.
- Mansilla, H.C.F., *La empresa privada boliviana y el proceso de democratización*. La Paz: Fundación Milenio, 1994. Serie: Temas de la Modernización.
- Meller, Patricio, *Ajuste y reformas económicas en América Latina: problemas y experiencias recientes*, en: Pensamiento Iberoamericano, 22-23,2, Madrid 1993, 15-58.
- Munck, Ronaldo, *Dilemas laborales y sindicales*, en: Nueva Sociedad, 148,2, Caracas 1997, 158-172.
- Peres, Wilson y Barbara Stallings, *Growth, Employment and Equity*. The Impact of the Economic Reforms in Latin America and the Caribbean. Washington, D.C.: The Brookings Institution Press/Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), 2000.
- Pérez de Rada, Ernesto, *La orientación de la política social y el programa HIPC*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), 2000.
- Pérez Sainz, Juan Pablo, *La nueva industrialización y el trabajo*, en: Nueva Sociedad, 158,6, Caracas 1998, 160-172.
- Pinto, Carolina y Rodolfo Mayer, *Acuerdos comerciales y exportación*. Bolivia en la Comunidad Andina y el Mercosur. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), 1999.
- Ramos, Joseph, *Políticas de empleo: una agenda de acción*. Santiago de Chile, 1999. Mimeografiado.
- Rossell, Pablo y Bruno Rojas, *Ser productor en El Alto*. La Paz: Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), 2000.
- UMSS (Universidad Mayor de San Simón), (ed.), *Perspectivas de la economía boliviana frente al siglo XXI*. Cochabamba, 2000. Proyecto de Mejoramiento de Formación en Economía (PROMECA).

ANEXO 1

Cuadro 1: Grado de elegibilidad de Bolivia para ingresar al ALCA

Criterio	Indicadores	Valor	Calificación/ <i>Ranking</i>
Elegibilidad macroeconómica	General		Bajo
	Inflación (IPC)	9,5	16
	Déficit fiscal	4,9	27
	Déficit en cuenta corriente	6,8	22
	Estabilidad del tipo de cambio nominal	6,9	21
Elegibilidad no macroeconómica	General		Regular
	Número de convenios de la OIT ratificados	43	14
	Número de (principales) convenios internacionales sobre medio ambiente	9	17
	Violaciones a los derechos humanos	1	15
	Miembro del GATT/OMC	sí	1

Fuente: CEPAL (1996). Elaboración propia

Notas: El puesto en el *ranking* se calcula de entre 33 países

IPC: Índice de precios al consumidor

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade; OMC: Organización Mundial del Comercio

**Cuadro 2: Grado de preparación estructural de Bolivia
para ingresar al ALCA**

Area	Indicadores	Valor	Calificación/ <i>Ranking</i>
Estructura económica y sectorial	General		Alta
	Crecimiento del PIB per cápita	4,8	21
	Profundidad financiera (M2-M1)/M2	66,6	12
	Densidad demográfica	6,43	4
	% del producto agrícola	21	20
	% de urbanización	59	15
	% de leña como consumo de energía	4,7	22
Diversificación y dinamismo exportador	General		Regular
	Crecimiento de las exportaciones	5,01	19
	Grado de participación en las importaciones de EE.UU.	0,039	18
	Posicionamiento en rubros dinámicos (exportaciones a EE.UU.)	-66,12	27
	% de exportaciones de manufacturas sobre exportaciones totales	15	25
	Ganancia de participación en rubros de exportación a los EE.UU.	42,7	8
	Rubros de exportación a los EE.UU. con valor mayor a los US\$ 500.000	23	22
Recursos humanos	General		Regular
	Nivel relativo de la productividad de la fuerza de trabajo agrícola	1,17	28
	Indice de logro educativo	1,85	29
	Mano de obra empleada fuera de la agricultura	98,8	3
Infraestructura	General		Baja
	Líneas telefónicas por 1.000 habitantes	33	25
	Km. de carretera pavimentada por millón de habitantes	258	32
	Consumo total de energía eléctrica por habitante	166,7	25

Fuente: CEPAL (1996). Elaboración propia

Nota: El puesto en el *ranking* se calcula de entre 33 países

Cuadro 3: Grado de preparación de políticas de Bolivia para ingresar al ALCA

Area	Indicadores	Valor	Calificación/ <i>Ranking</i>
Política macroeconómica	General		Regular
	Ahorro corriente del gobierno central	0,8	21
	% de crédito al sector privado sobre el total	70,3	24
	Tasa pasiva de interés real	8,9	28
	RIN/importaciones	7,2	7
	Predictibilidad del tipo de cambio real	9	26
	Impuesto inflacionario/ingresos tributarios	2	7
Política comercial	Impuesto comercio exterior/Ingresos tributarios	28,4	23
	General		Muy alta
	Promedio arancelario	9,8	5
	Dispersión arancelaria	0,99	2
	Año de adhesión al GATT	1990	19
	Número de acuerdos firmados en la ronda Tokio	0	14
	Investigaciones en derechos compensatorios (GATT)	0	1
Políticas de apoyo a la transformación productiva	General		Regular
	% gasto público en educación sobre PIB	2,7	26
	Alumnos por maestro	25	13
	Privatización de empresas de telecomunicaciones no (datos de antes de 1995)		15
	Consumo de energía/PIB	0,47	15
	% de área protegida sobre el total	8,4	9
Vulnerabilidad comercial	Crecimiento en el número de líneas telefónicas	26,9%	10
	General		Alta
	Coefficiente de apertura comercial	0,45	11
	Grado de concentración de las exportaciones	89,6%	29
	Exportaciones de prendas de vestir a los EE.UU.	4,23%	13
Vulnerabilidad macroeconómica	General		Muy alta
	Deuda externa/exportaciones (antes de programas HIPC)	492,7	29
	Saldo comercial/PIB	-4,5	16
	Competitividad del tipo de cambio real	127,8	2
	Coefficiente de variación de los ingresos de divisas	13,5	30
	Intereses de deuda externa/exportaciones	15,3	26
	Asistencia oficial para el desarrollo	12,1	31
Ahorro doméstico/PIB	9,3	30	

Fuente: CEPAL (1996). Elaboración propia

Notas: El puesto en el *ranking* se calcula de entre 33 países

RIN: Reservas Internacionales Netas

ANEXO 2

Cuadro 1: Ciudad de El Alto. Ocupados por rama de actividad según sector del mercado de trabajo

Rama de actividad	Total	Sector del mercado de trabajo				
		Estatal	Empresarial	Semiempresarial	Doméstico	
Total	276.780	26.918	54.364	54.691	136.955	3.853
1 Industria	69.799		18.331	20.346	31.123	
2 Comercio, hoteles y restaurantes	90.523		4.759	13.119	72.645	
3 Servicios sociales y administración pública	30.090	26.464	2.946	680		
4 Servicios personales	12.238		680	453	7.252	3.853
5 Transporte, almacenes y comunicaciones	27.169	453	11.558	8.360	6.799	
6 Finanzas	2.493		1.586	453	453	
7 Construcción	27.346		5.212	9.921	12.212	
8 Otros servicios sociales empresariales	9.971		6.799	1.360	1.813	
9 Otras ramas	7.151		2.493		4.658	

Fuente: CEDLA (2000)

ANEXO 3

Cuadro 1: Evolución de compra de activo fijo (en miles de Bolivianos de 1990)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total industria	153.377,5	219.627,6	164.126,6	166.006,0	199.386,7	348.148,4	301.382,8	198.439,2	226.717,2	245.644,3	375.764,8
Nuevo	137.163,5	207.855,7	148.149,2	143.509,7	176.578,0	313.940,9	204.831,2	161.461,7	201.739,2	217.250,2	350.890,6
Usado	16.214,0	11.771,9	15.977,4	22.496,3	22.808,7	34.207,4	96.551,6	36.977,5	24.978,0	28.394,1	24.874,2
Confecciones	85,3	1.116,8	1.740,8	618,1	2.182,2	1.304,1	2.042,4	3.852,5	4.308,1	666,6	6.272,9
Nuevo	84,8	89,5	1.107,0	618,1	1.487,4	1.219,0	1.859,2	3.852,5	3.624,6	666,6	3.172,6
Usado	0,6	1.027,3	633,8	0,0	694,8	85,1	183,2	0,0	683,5	0,0	3.100,3

Fuente: INE, Encuesta industria manufacturera. www.ine.gov.bo Elaboración propia

Con apoyo de



Gran Bretaña