

# Teorías del empleo y la determinación del salario

Ignacio Llamas H.

**E**ste trabajo ofrece una revisión de los principales enfoques sobre mercados de trabajo y sobre la determinación del salario. En él se presenta un breve análisis de los enfoques neoclásico, dualista y radical. Se destaca este último en su modalidad de la segmentación del mercado de trabajo. Se analizan los supuestos, así como las similitudes y diferencias teóricas entre dichos enfoques.

## 1. El modelo básico neoclásico del mercado de trabajo

El modelo básico neoclásico del mercado laboral descansa en tres fundamentos teóricos: 1) la teoría de la productividad marginal en su concepción de la demanda por trabajo; 2) la teoría de la maximización de la utilidad en su concepción de la oferta individual de trabajo; y 3) la teoría competitiva del equilibrio de los mercados.<sup>1</sup>

El neoclasicismo supone que los empleadores tratan a todos los trabajadores de la misma manera, como poseedores de idénticas habilidades. Esto es, que dentro de cualquier categoría de especialidades los trabajadores son perfectamente homogéneos, con la misma productividad, el mismo sueldo y la misma información concerniente a las oportunidades de trabajo que enfrentan. No hay discriminación de raza o sexo, y la libre movilidad de los trabajadores asegura el equilibrio de todo tipo de trabajo. Las fuerzas del mercado competitivo prevalecen. Toda empresa está sujeta a las fuerzas de mercado

<sup>1</sup> Una explicación breve del modelo básico se encuentra en Joil, C., et al., *Developments in Labourmarket Analysis*, London, George Allen y Unwin, 1983.

---

para cada tipo de trabajo. Así, la estructura interna de salarios para la empresa debe ser idéntica a la estructura de salarios del mercado. Las desviaciones son sólo temporales y transitorias.

Los neoclásicos tratan al mercado laboral como una entidad unificada en donde la asignación del trabajo esta regulada por el mecanismo de precios, donde empleadores y empleados se encuentran unos y otros individualmente como iguales.

Asimismo no hacen referencia al contexto social del mercado en su análisis ahistórico. En esta teoría, el trabajo está sujeto a las mismas leyes económicas, como cualquier otro insumo del proceso de producción. De acuerdo con la justicia distributiva de este enfoque, los individuos ganan según su productividad y no existe base económica para el conflicto social.

Recientemente, los economistas neoclásicos han vuelto a redefinir el modelo básico con el propósito de explicar el desempleo, el racismo y la discriminación sexual. Pretenden mejorar este modelo modificando sus supuestos, introduciendo restricciones en el modelo de decisión de la oferta de trabajo de los individuos para exponer las causas del desempleo y la inversión en escolaridad; incertidumbre y costo de selección (*screening*) para comprender las jerarquías promocionales dentro de las corporaciones.

La economía neoclásica desarrolló el modelo del capital humano para explicar la decisión de los individuos sobre qué y cuánta educación adquirir. En este modelo, la educación se ve como el "mecanismo principal a través del cual, las habilidades productivas o especialidades se adquieren y como el delineador principal de la ocupación; se sigue que la selección de la ocupación por parte de los individuos y sus remuneraciones son simple-

mente el resultado de sus. . . decisiones sobre educación".<sup>2</sup>

Este modelo homogeniza las características personales de los trabajadores en una dimensión simple: la "cantidad" de capital humano. Este capital humano se adquiere a través de inversión en educación y adiestramiento.

El modelo se ha criticado desde varios puntos de vista: la información sobre oportunidades educativas es limitada; las personas tienen diferentes habilidades educativas; no tienen iguales oportunidades educativas aunque tengan idénticas habilidades; la educación desarrolla otros atributos individuales además de los productivos, etcétera. Las críticas a la teoría de capital humano han impulsado a los economistas neoclásicos a desarrollar nuevos modelos para explicar la relación entre la educación y el mercado de trabajo, tales como el modelo que postula que la educación actúa como señal de la productividad de los trabajadores (*signalling model*) y el modelo de competencia por los puestos de trabajo (*job competition model*).

## 2. El modelo del mercado dual de trabajo

A finales de la década de los sesenta, unos economistas americanos desarrollaron el enfoque del mercado dual de trabajo en un intento por explicar un conjunto de problemas empíricos que la economía neoclásica trata en forma inadecuada. Este enfoque surgió gradualmente de una serie de estudios relativamente informales de mercados de trabajo urbanos, sin ninguna pretensión de constituir una teoría general del mercado de trabajo.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> *Ibid.*, p. 49.

<sup>3</sup> Gordon, D.M., *Theories of Poverty and Underemployment*, Lexington, Mass., Lexington Books, 1972, p. 43.

El enfoque del mercado dual de trabajo descansa en un conjunto de hipótesis:

Primera, el mercado laboral se divide en dos: un mercado primario y uno secundario. El mercado primario está caracterizado por trabajos con "altos sueldos, buenas condiciones de trabajo, estabilidad y seguridad en el empleo, equidad en la aplicación de las reglas de trabajo y en la distribución de las oportunidades de promoción. El . . . mercado secundario tiene trabajos que, relativamente a los del sector primario, son decididamente menos atractivos. Tienen sueldos bajos, deficientes condiciones de trabajo, considerable variabilidad en el empleo, disciplina dura y a menudo arbitraria y pocas oportunidades de promoción . . . La característica más importante que distingue los trabajos del sector primario de los del secundario son los requisitos de comportamiento que los empresarios imponen sobre la fuerza laboral, particularmente la de estabilidad en el empleo." <sup>4</sup>

Segunda, la dicotomización del mercado laboral se explica paralelamente por factores institucionales e históricos: tecnología, estructura ocupacional, costumbres y composición de la fuerza laboral.

Tercera, la movilidad de los trabajadores dentro de los mercados está agudamente limitada y los trabajadores del sector secundario se encuentran atrapados en él. Los trabajadores del sector secundario desarrollan un patrón de inestabilidad, moviéndose entre trabajo de baja remuneración. Los grupos minoritarios, mujeres y jóvenes es muy probable que comiencen sus carreras en el mercado se-

cundario. Cuarta, las características del capital humano asociadas con productividad, *v.g.*, años de escolaridad y adiestramiento, casi no tienen influencia sobre los sueldos y sobre el puesto de trabajo que desempeña la mayor parte de los trabajadores.

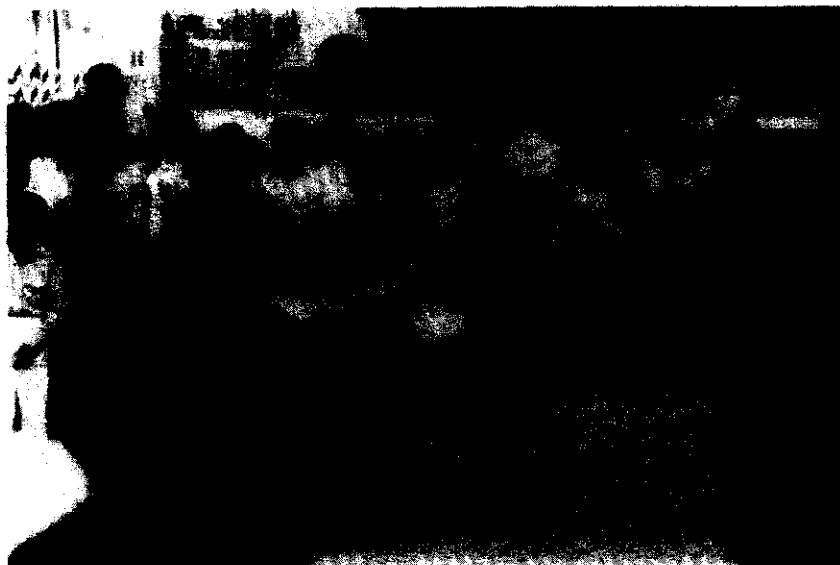
El enfoque dualista difiere del neoclásico en las medidas de política que sugiere para combatir la desigualdad en la distribución del ingreso y el desempleo. En la economía neoclásica, el nivel de educación y el adiestramiento se relacionan directamente con los ingresos, dado que éstos se relacionan con las especialidades, las especialidades con la productividad y la productividad marginal es igual a los ingresos. Así, más educación y adiestramiento resolverían la pobreza y el desempleo. En el enfoque dualista, la educación y el adiestramiento no pueden resolver estos problemas. Los trabajadores que se encuentran en el sector secundario tienen el capital humano que necesitan; el problema es el difícil acceso a los buenos trabajos y la escasez de los mismos. Por ello, sólo las políticas que generen trabajos bien remunerados, buenas condiciones de trabajo y estabilidad y seguridad en el empleo, resolverán los problemas de la pobreza y el desempleo.

El enfoque del mercado dual de trabajo representa una posición intermedia entre el neoclásico y el radical; "ayuda a clarificar muchas de las diferencias entre las dos perspectivas".<sup>5</sup> De hecho, los enfoques dual y radical coinciden en parte, aunque son realmente distintos. Los dualistas no usan los principios del modelo radical: el conflicto de clases y la explotación,<sup>6</sup> pero comparten los argumentos

<sup>4</sup> Piore, M., "The Dual Labor Market: Theory and Complications", en Gordon, D.M., *Problems in Political Economy: An Urban Perspective*, Lexington, Mass., D.C. Heath and Company, 1971, p. 91.

<sup>5</sup> Gordon, *op. cit.*, p. 43.

<sup>6</sup> Watcher, M.L., "Primary and Secondary Labor Market: A Critique of the Dual Approach", *Brookings Papers on Economic Activity*, Washington, D.C., No. 3, 1974, p. 640.



fundamentales sobre la segmentación laboral: la presencia de grupos no competitivos de trabajadores, la ausencia relativa de movilidad entre segmentos y el impacto de la educación sobre el ingreso y el empleo en los diferentes grupos de trabajadores.

### **3. Teorías de la segmentación del mercado de trabajo**

Al igual que la teoría dual, el enfoque de la segmentación del mercado de trabajo surge de la insatisfacción por las explicaciones inadecuadas de los neoclásicos en relación con la pobreza y el desempleo urbanos, la discriminación en contra de grupos minoritarios en el mercado laboral y las causas de que la educación y el adiestramiento produzcan resultados económicos y sociales diferentes para los diversos grupos de la sociedad.

Las teorías de la segmentación del mercado laboral afirman que el trabajo ha sido dividido en segmentos de grupos no competitivos de trabajadores que comparten algunas características comunes. Estas teorías relacionan los mecanismos del mercado con el sistema de poder y la dominación de la sociedad en su totalidad. En contraste con los neoclásicos, estas teorías están históricamente fundamentadas y estudian las fuerzas sistemáticas que restringen las opciones disponibles a grupos completos de la clase trabajadora. La unidad de análisis no son los individuos como tales, sino los grupos o clase sociales. Cada segmento tiene su propio modo de operación, diferentes criterios de promoción, procedimientos de supervisión y escalas de salarios. Las fuerzas institucionales representan y juegan un papel más importante que las fuerzas del mercado en la asignación y distribución del trabajo; el acce-

so de los nuevos trabajadores a un segmento laboral está controlado y la movilidad entre los segmentos, restringida.

Estas teorías identifican un conjunto de discontinuidades en el mercado de trabajo: buenos y malos trabajos, diferentes tipos de ocupaciones, empresas de la periferia y del centro, etcétera.

Hay varios enfoques teóricos de la segmentación del mercado de trabajo. En términos generales, los enfoques pueden dividirse en dos grupos: los enfoques tecnológicos y los enfoques radicales.

### 3.1 Los enfoques tecnológicos

La visión tecnológica ha sido ilustrada<sup>7</sup> con el trabajo de M. Piore, *Sobre fundamentos tecnológicos del dualismo económico*.<sup>8</sup> Sus hipótesis principales son: 1) la tecnología determina la naturaleza de los trabajos, y los requisitos de los trabajos determinan las características del trabajador; 2) la productividad es una función monotónica de la división del trabajo; 3) la división del trabajo acelera el progreso técnico; y 4) la división del trabajo está limitada por la dimensión, estabilidad y certidumbre del mercado.

En trabajos publicados en 1975 y en 1980, Piore cambia su punto de vista acerca de la segmentación del mercado de trabajo. Abandonó la "noción minimalista",<sup>9</sup> que simplemente distingue los sec-

tores primario y secundario, definiendo un rango ocupacional superior e inferior dentro del sector primario. El sector secundario y el rango superior e inferior del sector primario se asocian con una estructura de clase, así como con subculturas de la clase trabajadora y de la clase media. Estas subculturas "se diferencian por dos características principales. Una es el tipo de secuencia o cadena de movilidad de trabajos en la que un individuo espera moverse a través del curso de su carrera. La otra es el proceso de aprendizaje subjetivo que complementa esta cadena y el grado en que el aprendizaje es formalmente específico o general o si es una adquisición automática de los hábitos necesarios para realizar el trabajo: este aprendizaje está directamente relacionado con la tecnología en uso."<sup>10</sup>

De acuerdo con Piore, la determinante fundamental de la división en diferentes tipos de cadenas de movilidad es la estructura de la tecnología. Una primera tecnología determina un conjunto de empleos que constituyen las cadenas superior e inferior de movilidad. Los empleos de menor jerarquía de estas cadenas de movilidad pueden, pero no necesitan, separarse y ubicarse en el sector secundario. Una segunda tecnología, asociada con la incertidumbre e inestabilidad de la demanda, "genera una estructura de ocupaciones que constituyen cadenas inferiores de movilidad, pero que también crea trabajos secundarios y cadenas superiores de movilidad. En términos de ajuste, la tecnología permite variaciones a lo largo de dos dimensiones: 1) la distribución de la demanda entre el centro y la perife-

<sup>7</sup> Carnoy, M., "Segmented Labor Markets", en Carnoy, M., Levin, H. y King, K. (eds.), *Educacion, Work and Employment II*. Paris, I.L.E.P., 1980.

<sup>8</sup> Piore, M., *On Technological Foundations of Economic Dualism*, Department of Economics Working Papers, Pt. 110. MIT, Mass., 1973.

<sup>9</sup> Piore M., "Notes for a Theory of Labor Market Stratification", en Edwards, R., Reich, M. y Gordon, D., *Labor Market Segmentation*. Lexington, Mass., D.C. Heath and Company, 1975. Piore,

M. y Berger, S. *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*. Cambridge, Cambridge University Press, 1980.

<sup>10</sup> Lovridge, R. y Mork, A.L., *Theories of Labour Market Segmentation. A Critique*, The Hague/Boston/London, Martinus Nijhoff Social Science Division, 1979, p. 120.

ria, y 2) la ubicación o separación de las ocupaciones de las cadenas inferiores de las actividades del centro".<sup>11</sup> Así, la tecnología genera una estructura ocupacional discontinua que constituye la base para el establecimiento de mercados laborales segmentados.

Los cambios en la demanda global por mercancías originan ajustes de la estructura ocupacional e influyen en la distribución de las cadenas de movilidad (y en la demanda de trabajo) dentro del sector central y entre el centro y la periferia. El lado de la oferta de trabajo afecta la distribución de los grupos sociales que llenarán los puestos en los segmentos secundario y primario. Ejemplo, las comunidades que se forman con nuevos movimientos migratorios proporcionan trabajadores secundarios. La tasa de expansión de las primeras influye en la composición de los trabajadores secundarios. En contraste, el abastecimiento de trabajadores que se incorporan a las cadenas superiores de movilidad depende de la producción del sistema escolar. Esta producción impone un límite a la oferta, de manera que cualquier exceso de oferta cae en las cadenas inferiores, en empleos específicos del sector. Piore supone que las empresas tienen autonomía en la selección de técnicas y que la selección se hace una vez que se conocen los componentes estable e inestable de la demanda. La selección de tecnologías implica una distribución de cadenas de movilidad entre los sectores centro y periferia.

Más recientemente, Piore volvió a revisar la noción de dualismo, concepto que evoca la autonomía de cada sector y discontinuidades dentro del sistema. Para él, "el significado del dualismo es que una sociedad se divide en forma segmentada y no

continua".<sup>12</sup> El autor identifica tres ámbitos de discontinuidades diferentes: la estructura industrial de las economías desarrolladas, las economías subdesarrolladas y la estructura del mercado de trabajo. El dualismo es una construcción analítica que le permite desarrollar una serie de hipótesis acerca del origen y naturaleza de la estructura del mercado de trabajo. Más específicamente, el mercado dual del trabajo se origina en el proceso de división del trabajo y su naturaleza se manifiesta en el cambio e incertidumbre de las economías modernas.

Piore incorpora un nuevo segmento a los rangos ocupacionales superior e inferior del sector primario: el segmento artesanal, que tiene una posición intermedia entre dichos rangos ocupacionales.

En su último trabajo sobre la materia, Piore define los trabajos secundarios como aquéllos con bajos sueldos, malas condiciones de trabajo y bajo *status social*. Los trabajadores del sector secundario son esencialmente gente con bajo nivel de especialización, con inestabilidad en el trabajo y con una tasa elevada de cambios voluntarios de empleo. Mujeres, adolescentes, trabajadores agrícolas o inmigrantes temporales constituyen la fuerza laboral de estos empleos.

Los trabajadores del rango inferior del segmento primario tienen sueldos más altos, mejores condiciones de trabajo, mejor *status social* y mejores oportunidades de promoción. "Los trabajos requieren cierta especialidad o destreza pero la mayoría de ellos se adquieren en el trabajo, en el proceso de producción donde los trabajadores aprenden unos de otros. La escolaridad formal antes del empleo es de poca importancia en el proceso de adquisición

<sup>11</sup> Piore, "Notes for a . . .", p. 147.

<sup>12</sup> Piore y Berger, *op. cit.*, p. 2.



de especialidades".<sup>13</sup> Generalmente, existen sindicatos y los salarios se fijan a través de procesos de negociación. El rango superior del sector primario está compuesto de empleos profesionales y de dirección. Estos trabajadores pertenecen a la parte alta de la jerarquía en términos de ingreso, *status* y prestigio. La gente que realiza trabajos artesanales adquiere la especialidad en el trabajo, en el proceso de producción.

Como en su trabajo de 1973, Piore se apoya en los postulados formulados por Adam Smith: 1) La productividad depende de la división del trabajo, y 2) la división del trabajo depende de la exten-

sión del mercado. Piore agrega dos proposiciones nuevas: 3) La división del trabajo también es función de la estabilidad (e incertidumbre) de la demanda, y 4) cualquier demanda por mercancías puede separarse en un componente estable y uno inestable. Estos postulados permiten a Piore hipotetizar acerca de la existencia de un mercado dual de la mercancía. Las empresas del centro de la economía, con su tecnología moderna y su avanzada división del trabajo, satisfarán el componente estable de la demanda. Las empresas competitivas de la periferia con sus técnicas de producción menos caras y menos sofisticadas, satisfarán principalmente el componente inestable de la demanda.

La estabilidad e incertidumbre de la demanda

<sup>13</sup> *Ibid.*, p. 10.

afecta la organización interna de las empresas y por lo tanto su división del trabajo. Para satisfacer el componente estable de la demanda, la empresa necesita una división del trabajo relativamente extensa, la utilización de recursos altamente especializados, un medio ambiente de trabajo estable y la presencia de cadenas de movilidad. La producción para satisfacer el componente inestable de la demanda implica una división del trabajo menos articulada, requiere capital y trabajo menos especializados y en consecuencia con gran movilidad entre diferentes actividades de acuerdo con las propias fluctuaciones de la demanda.<sup>14</sup>

En esta división, la segmentación del trabajo está determinada por la tecnología. Dada la división del trabajo entre las empresas y entre los sectores del centro y de la periferia, la distribución de empleos entre segmentos depende del número de actividades que implica cada empleo y la relación entre éstas. Los empleos que abarcan una gran variedad de actividades relacionadas se encontrarán en el rango superior del sector primario. Los trabajos que abarcan una variedad limitada de actividades, o una gran variedad de actividades no relacionadas entre sí, se encontrarán en el rango inferior del sector primario. Los empleos que implican muy pocas actividades, que además son diversas e inestables, se encontrarán en el sector secundario.

La estratificación de la estructura del trabajo se basa en la idea de que para los diferentes estratos corresponden modos diferentes de aprendizaje y comprensión del trabajo. El rango superior del sector primario, caracterizado por una gran variedad de actividades interrelacionadas, está asociado con los modos abstractos de aprendizaje y comprensión.

Mientras que “una variedad limitada de actividades conduce al modo concreto, que caracteriza al rango inferior del sector primario. En el sector secundario, el trabajo está dirigido y coordinado por un supervisor y no depende de la habilidad o comprensión de la fuerza de trabajo. Por lo tanto, el trabajo que es extremadamente sencillo o que a causa de su variedad e inestabilidad es de fácil comprensión tiende a caer en esta categoría”.<sup>15</sup> Así, los segmentos de trabajo están asociados con modos específicos de aprendizaje y comprensión de sus medios o mecanismos de trabajo. ¿Por qué se relacionan los trabajos a los modos de comprensión del trabajo mismo? De acuerdo con el punto de vista de Piore sobre la economía del aprendizaje, el aprendizaje concreto es una función positiva del número de actividades aprendidas, mientras que el aprendizaje abstracto tiene “un costo relativamente alto de aprendizaje de las abstracciones básicas (v.g. el auto y cómo trabaja), pero una vez aprendidas, la abstracción cubrirá todas las actividades relevantes”.<sup>16</sup> La diversidad de actividades y su número se convierten en una determinante del segmento laboral del que forme parte una ocupación. En un sistema donde el proceso de aprendizaje se rige por el cálculo económico, la economía del aprendizaje explicaría la estructura del mercado laboral.

### 3.2 *Los enfoques radicales de la segmentación del mercado de trabajo*

En términos generales, podemos distinguir dos momentos importantes en la evolución de la teoría de la segmentación del mercado de trabajo. El primero es la aparición de estudios pioneros representados

<sup>14</sup> *Ibid.*, p. 79.

<sup>15</sup> *Loc. cit.*

<sup>16</sup> *Loc. cit.*



por la investigación de economistas institucionales como Clark Kerr y J.T. Dunlop.<sup>17</sup> El segundo momento es la aparición de la teoría dualista del mercado de trabajo, a fines de la década de los sesenta, que surgió como un enfoque alternativo a la teoría económica ortodoxa para explicar la pobreza y el desempleo en las razones urbanas.

La teoría radical de la segmentación del trabajo surgió como un intento "para desarrollar y dar forma a un programa que busca directamente confrontar las ideas dominantes de la teoría económica ortodoxa".<sup>18</sup> Pero se deriva también del esfuerzo de los investigadores que trataron de superar la teoría dualista del mercado de trabajo en su explicación de la pobreza y del desempleo urbano. Esto es, de quienes trataron de "establecer las conexiones entre esa pieza concreta de análisis y el contexto más amplio de la economía política radical."<sup>19</sup>

El rechazo de la teoría dualista del mercado de trabajo, así como de las implicaciones ideológicas de las tesis sobre la estratificación social, llevaron a los economistas radicales a escoger el concepto de 'segmentación' para su nueva perspectiva del funcionamiento del mercado de trabajo.

Como dicen, "hemos escogido el término 'segmentación' para: 1) sugerir que existen más de dos divisiones importantes en el mercado de trabajo; 2) enfatizar que las divisiones del mercado de trabajo están conectadas por un proceso a través del cual, un todo orgánico da origen a nuevas células por

segmentación; y 3) distinguir nuestro trabajo de la literatura sobre la 'estratificación social' sobre la que tanto dependió el análisis del fin de la ideología".<sup>20</sup> De esta manera los radicales rechazan la explicación ortodoxa del funcionamiento del mercado de trabajo, así como el enfoque dual de la segmentación. Argumentan que los trabajadores están divididos en la producción y que los segmentos surgieron de la dinámica capitalista; para los radicales la explicación de la segmentación debe estar basada históricamente y fundada en el marco analítico del conflicto de clases.

En este trabajo se presenta el modelo de D. Gordon, M. Reich y R. Edwards, por ser uno de los que mejor representan la literatura radical.

### 3.3 El modelo de Gordon, Reich y Edwards (GRE)

Es interesante distinguir entre el primer trabajo<sup>21</sup> de estos autores, (*A Theory of Labor Market Segmentation*, 1973) de su último trabajo, (*Segmented Work, Divided Workers*, 1982). En el primero describen el proceso de segmentación que tuvo lugar después de la segunda guerra mundial; en el último profundizan en el papel de los trabajadores, así como en la presencia de conflictos de clase en ese periodo.

En su primer trabajo se define la segmentación como un proceso histórico, en el que fuerzas polí-

<sup>20</sup> Gordon, D., Edwards, R. y Reich, M., *Segmented Work, Divided Workers. The Historical Transformation of Labor in the United States*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982, pp. IX-X.

<sup>21</sup> Gordon, D., Edwards, R. y Reich, M., "A Theory of Labor Market Segmentation", en *American Economic Review*, 63, 1973. Este trabajo fue publicado posteriormente en Carny, M., *Schooling in a Corporate Society*, New York, David Mackay Co., 1977. Las citas se refieren a esta última publicación.

<sup>17</sup> Kerr, C. "The Balkanization of Labor Markets", en Bakke, E., *Labor Mobility and Economic Opportunity*, Cambridge, Cambridge MIT Press, 1954. Dunlop, J., "The task of contemporary wage theory", en Taylor, G. y Pierson, F., *New Concepts in Wage Determination*, Mc Graw Hill, 1957.

<sup>18</sup> Gordon, *op. cit.*, p. 53.

<sup>19</sup> *Ibid.*, p. 54.

ticas y económicas favorecen la división del mercado de trabajo en submercados o segmentos, con características y reglas de conducta específicas. Los autores consideran este proceso como inherente al sistema económico. Distinguen cuatro procesos de segmentación: 1) la segmentación entre un mercado primario y un mercado secundario; 2) la segmentación del mercado primario entre un mercado subordinado y un mercado independiente; 3) la segmentación por raza; y 4) la segmentación por sexo. Las ocupaciones del segmento primario requieren y desarrollan hábitos estables de trabajo, los salarios son altos y tienen mecanismos de promoción. Las ocupaciones del segmento secundario no requieren y frecuentemente desalientan los hábitos estables de trabajo, los salarios son bajos, la rotación es alta y existen pocas oportunidades de promoción. Los trabajos del segmento subordinado primario son rutinarios y fomentan la dependencia de los trabajadores a reglas y autoridades externas. Los trabajos del segmento primario independiente favorecen la creatividad y el poder de decisión de los trabajadores.

GRE distinguen dos etapas en el desarrollo capitalista: una competitiva y una monopólica; dos etapas en la estructura del mercado de trabajo norteamericano: la de la homogeneización del trabajo y la de la segmentación del trabajo; y, finalmente, una dicotomización de la estructura industrial norteamericana entre empresas monopólicas y empresas periféricas competitivas.

De acuerdo con GRE, la homogeneización del trabajo durante las últimas décadas del siglo pasado y las primeras del presente, representó una amenaza para los capitalistas. Para enfrentar esta amenaza, el capital "activa y conscientemente fomentó la segmentación del mercado de trabajo, con el ob-

jeto de 'dividir y conquistar' a la fuerza de trabajo".<sup>22</sup>

Debido a que los trabajadores podrían actuar como una clase para sí; los capitalistas consideraron necesario detener el desarrollo de su conciencia de clase. Por lo tanto, para GRE, la segmentación se desarrolló por el interés del capital y, como resultado, se obtuvo una fuerza de trabajo altamente estratificada y con límites a su movilidad entre segmentos. La fuerza de trabajo se estratificó de acuerdo con sus credenciales educativas, salarios, sexo, raza y posición laboral.

GRE destacan que, además del esfuerzo consciente de los capitalistas, las fuerzas que pone en operación la concentración del capital intervinieron en la segmentación del trabajo de acuerdo con el tipo de industria. Este hecho, que para Marx sentaba una base para unificar a los trabajadores en su lucha contra los capitalistas, también contribuyó, según GRE, a dividirlos.

Así, se creó una dicotomía en el mercado de trabajo industrial. Por una parte, el sector monopólico de empresas, con estabilidad en los empleos y una fuerza de trabajo altamente estratificada. Por la otra, el sector de las empresas periféricas de tipo competitivo, cuya posición en el mercado crea inestabilidad en su fuerza de trabajo.

Asimismo, la tendencia general hacia la concentración del capital conllevó una segmentación del mercado de trabajo en un sector primario, asociado con el sector monopólico, y un sector secundario, asociado con el sector competitivo de las empresas. Como ya se ha dicho, el primer segmento se subdividió en un segmento primario independien-

<sup>22</sup> *Ibid.*, p. 73.



te y un segmento primario subordinado, cada uno con características específicas.

En su primer trabajo, GRE presentan una visión instrumentalista de la segmentación. En lugar de explicar el origen y la reproducción de la segmentación en el conflicto de clase —como en sus últimos trabajos—, los autores adoptaron un punto de vista funcionalista. Para ellos, la segmentación del mercado de trabajo aparece y es perpetuada “porque es *funcional* o sea, facilita la operación de las instituciones capitalistas. La segmentación es funcional porque ayuda a reproducir la hegemonía capitalista”.<sup>23</sup> El primer estudio de GRE presenta serias limitaciones. Es un modelo superficial, con escasas explicaciones del proceso de división del trabajo y con una visión funcionalista que trata a la segmentación del trabajo como una creación deliberada de los capitalistas.

A pesar de estas limitaciones, el estudio es pionero en la perspectiva radical, puesto que ofrece una explicación alternativa a la economía tradicional y a la teoría dualista del funcionamiento del mercado de trabajo. En su último trabajo GRE exploran las transformaciones estructurales que han moldeado los procesos y mercados de trabajo en los Estados Unidos, toda vez que el estudio de las fuentes de la segmentación del trabajo requiere de un análisis histórico de los cambios institucionales en las relaciones entre empresarios y obreros. Consecuentemente GRE elaboran un enfoque histórico, que abarca el periodo entre 1820 y finales de 1970.

El desarrollo económico norteamericano se presenta como una serie de ondas largas o ciclos de acumulación, con fase de expansión y contracción,

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 78.

explicadas por las crisis en los sistemas de control del trabajo.

A diferencia de su primer estudio, que distingue dos etapas en la conformación de la estructura del mercado de trabajo, en el último se mencionan tres principales cambios institucionales. Como lo señala Reich, "identifican y examinan tres etapas diferentes (pero yuxtapuestas) de la estructura del mercado de trabajo en la historia de los Estados Unidos, comprendiendo cada etapa una fase de exploración, una de consolidación y una de decadencia".<sup>24</sup> En su primer trabajo, GRE destacaron las consecuencias que tuvo sobre el mercado de trabajo, el cambio de una estructura industrial competitiva a una oligopólica, a finales del siglo pasado y principios del presente. En su nueva interpretación abandonan la noción de que el "capitalismo monopolístico" es una etapa uniforme del desarrollo capitalista. También abandonan la concepción de que las divisiones entre los mercados de trabajo primario y secundario son una creación deliberada de los capitalistas y reconocen el papel de los sindicatos en la generación de tales divisiones.<sup>25</sup>

De acuerdo con este estudio, el periodo de segmentación se divide en tres fases. La *fase de exploración* comenzó en la década de los veinte y persistió hasta la segunda guerra mundial. Esta fase se yuxtapone con el periodo de decadencia de la homogeneización del trabajo. La estabilidad del mercado de las mercancías, argumentan GRE, permitió "una profunda reorganización interna de las empresas. La reglamentación y la homogeneización de los

procesos y mercados de trabajo funcionaban con gran éxito".<sup>26</sup> Sin embargo, las grandes empresas y sus grupos dirigentes "descubrieron que su reglamentación de política laboral tenía contradicciones". En efecto, esas políticas crearon problemas de rotación de trabajadores y resistencia de los grupos informales de trabajo al empleo irregular, a los cambios o transferencias y a las arbitrariedades de las autoridades supervisoras. Durante la década de los veinte y la primera parte de los treinta, periodo caracterizado por conflictos de clase, los capitalistas probaron innovaciones técnicas y de organización para controlar y dividir a los trabajadores usando como mecanismos la planeación de la empresa y el rediseño de las actividades productivas, lo que condujo a una minuciosa división técnica del trabajo. "Los grupos directivos de la empresa comenzaron a organizar las actividades de cada empleo muy sistemáticamente para lograr más control, una mayor diferenciación entre las actividades que realizan los trabajadores y una mayor fragmentación de los grupos informales de trabajo. . . Los grupos directivos también buscaron una mayor regularidad en el empleo, recurriendo cada vez más a las ofertas de estabilidad en el empleo para sus trabajadores y cada vez menos a los despidos".<sup>27</sup> Las grandes empresas comenzaron a explorar divisiones funcionales entre departamentos y oficinas, asignando diferentes grupos de trabajadores a diferentes divisiones de la planta para empotrar la segregación ocupacional en la estructura misma del trabajo. Estos primeros esfuerzos exploratorios estuvieron limitados a las grandes empresas.

Para GRE, la Gran Depresión de la década de

<sup>24</sup> Reich, M., "Segmented Labour: Time Series Hypothesis an Evidence", en *Cambridge Journal of Economics*, 8, 1984, p. 66.

<sup>25</sup> Nolan, P. and Edwards, P.K., "Homogenise, Divide and Rule: an Essay on Segmented Work, Divided Workers", en *Cambridge Journal of Economics*, 8, 1984, p. 198.

<sup>26</sup> Gordon, et al., *Segmented Work* . . . , p. 171.

<sup>27</sup> *Ibid.*, p. 173.

los treinta tuvo dos efectos que llamaron seriamente la atención sobre la necesidad de organizar un nuevo sistema de política laboral: el colapso de las ganancias y el surgimiento de los sindicatos industriales. Estos hechos impulsaron a los empresarios a explorar y a aplicar nuevos sistemas de política laboral. Las demandas de los trabajadores y de los sindicatos se concentraron en salarios, procedimientos para expresar quejas e inconformidades y sistemas para reconocer la antigüedad en el trabajo. Bajo la influencia de la tregua observada entre capital y trabajo durante la segunda guerra mundial, el pacto social reflejado en los mercados internos de trabajo se combinó con ciertas regulaciones gubernamentales que afectaron las condiciones de acumulación y ayudaron a preparar la consolidación de la segmentación del trabajo.

La *fase de consolidación* comenzó después de la segunda guerra mundial y continuó hasta la década de los setenta. Las grandes empresas surgieron de la guerra con más poder que nunca. Su tamaño y su dominio del mercado les dio una gran flexibilidad para utilizar un nuevo enfoque en su política laboral. Más aún, durante y después del periodo de la guerra fría la militancia sindical se restringió mucho. La planeación en las empresas se centró en el control de los trabajadores de la producción, a través del control técnico (que se define como aquél en que la tecnología determina la dirección de las actividades y el ritmo de trabajo) y del control burocrático (sistema de incentivos para asegurar el consentimiento y la productividad de los trabajadores). "La lógica del nuevo sistema puede resumirse fácilmente. Los trabajos fueron sutilmente divididos y situados en detallados sistemas internos de escalafón y de promoción. La tecnología no sólo afectó la regulación del ritmo y la calidad del traba-

jo, sino que también sirvió a objetivos más amplios de la política laboral. La contratación, la promoción y el despido se regularizaron. . . La negociación laboral se centró cada vez más en salarios y prestaciones, dejando la determinación de las condiciones de trabajo a los ingenieros y a los expertos en relaciones laborales."<sup>28</sup>

Las grandes empresas con una demanda estable por sus productos, beneficios elevados y riesgos reducidos, constituyeron el centro de la economía. Ellas estructuraron sus mercados laborales como un sistema de control del trabajo. Las empresas pequeñas con demanda inestable y alto riesgo, constituyeron la periferia de la economía. Estas empresas no tuvieron la capacidad de poner en práctica el nuevo sistema de control.

La *fase de decadencia* comenzó en los primeros años de la década de los setenta, con la crisis económica sostenida que aún continúa. La baja en el crecimiento de la productividad, la insatisfacción de los trabajadores y los cambios rápidos en la localización y organización de la producción, evidencian la decadencia en la organización por segmentos de los procesos y mercados de trabajo. De acuerdo con GRE, la tregua de posguerra se basó en el colaboracionismo de los trabajadores del segmento primario subordinado con las empresas. Estas compraron la colaboración, prometiendo aumentos en los salarios reales, seguridad en el empleo y mejoras en las condiciones de trabajo. Sin embargo, en años recientes, muchos de los trabajadores en este segmento no han podido realizar algunas de estas tres condiciones. "Por el contrario, la dirección de las empresas ha adoptado una estrategia más agresiva y ofensiva hacia sus trabajadores de la producción".<sup>29</sup>

<sup>28</sup> *Ibid.*, p. 189.

<sup>29</sup> *Ibid.*, p. 218.



Los empresarios han aumentado la intensidad en la supervisión y dirección; han movido su capital fijo al sur y al suroeste de los Estados Unidos y al extranjero; han intensificado sus actividades antisindicales y luchan porque los sindicatos retrocedan en términos de salarios, prestaciones y derechos de antigüedad.

Los trabajadores del segmento primario independiente han internalizado los objetivos formales de sus empresas. En pago a su lealtad, las empresas los han retribuido "ampliando los diferenciales relativos en sus sueldos y salarios, al menos con relación a los trabajadores del segmento primario subordinado; con oportunidades para desarrollar las especialidades y con relativa autonomía en el con-

trol de sus actividades y con alguna combinación de estabilidad en el empleo y de oportunidades de promoción. Sin embargo, se está acumulando evidencia fragmentaria de que los trabajadores del segmento primario independiente están sufriendo reveses en cada una de esas tres dimensiones".<sup>30</sup> En concreto, su posición relativa en sueldos y salarios se está deteriorando; hay una tendencia a la rutinización de muchos trabajos que tradicionalmente se incluyen en este segmento. Por ello, el descontento de estos trabajadores ha ido en aumento.

Un menor deterioro se observa en el segmento secundario, en el que las empresas mantienen la

<sup>30</sup> *Ibid.*, p. 222.

misma política laboral. Esto es, las características de un mercado de trabajo no estructurado aminoran y obscurecen los efectos de la crisis en este segmento.

GRE afirman “que la estructura de segmentación comenzó su decadencia y que las exploraciones en marcha alterarán significativamente las instituciones existentes, en cada uno de los tres principales segmentos de trabajo”.<sup>31</sup> La solución al deterioro de la segmentación y a la crisis actual requiere de la construcción de una nueva estructura social de acumulación, que comprende la reestructuración de las instituciones del mercado de trabajo.

Finalmente, a manera de síntesis, se puede señalar que los enfoques dual y radical del mercado de trabajo representan diferentes visiones del sistema económico y social. Piore es un representante del enfoque ortodoxo en tanto que los radicales son disidentes de esta escuela de pensamiento. El enfoque tecnológico considera la tecnología como variable independiente que determina la estructura del trabajo en la economía; para los radicales la selección de técnicas específicas de producción depende no sólo de las ganancias que generan, sino tam-

bién de la estrategia de los capitalistas para controlar a los trabajadores. En la visión tecnológica, la tecnología determina la organización del trabajo en la producción y la existencia y la distribución de las cadenas de movilidad; para los radicales la misma tecnología se puede operar con diferentes formas de organización del trabajo, pero los capitalistas escogen una organización social que les asegure la colaboración de los trabajadores en la producción. El enfoque tecnológico explica la organización dicotómica en la industria como resultado de la distribución de la demanda en un componente estable y uno inestable, lo que crea un centro de empresas monopólicas y un sector periférico de empresas competitivas y pequeñas; para los radicales la organización industrial es un resultado de la Ley General de Concentración y Centralización del Capital. El enfoque tecnológico ve la productividad como función monotónica de la división del trabajo; para los radicales la productividad es un resultado de la lucha de clases, porque los capitalistas y los trabajadores tienen intereses contradictorios en la producción y la productividad es el resultado de los intentos por resolver esta contradicción. 🖱️

<sup>31</sup> *Ibid.*, p. 226.