



Procesos y Organización del Trabajo: Reflexión desde una perspectiva social

Frank Eduardo Rivas Torres

Especialista en Derecho Laboral. Magister Scientiarum en Ciencias Políticas. Doctor en Ciencias Sociales, Mención Estudios del Trabajo. Profesor Adscrito al Departamento de Ciencias Administrativas. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Los Andes.

E-mail: frankrivas@ula.ve/ferivas69@gmail.com

Resumen

El objetivo de esta investigación es conocer de una manera general los avances de los marcos regulatorios y su incidencia en el Proceso del Trabajo y la Organización del Trabajo (PTOT), teniendo como eje referencial las normas y la incipiente flexibilización de las relaciones laborales en Venezuela. Por tal motivo, en primer término, se realiza una breve revisión conceptual del PTOT y en segundo lugar, se puntualizan las consecuencias de las transformaciones surgidas a partir de la entrada en vigencia de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (CRBV) en 1999, y el surgimiento de nuevos patrones sociales, económicos y jurídicos del PTOT, así como también, el nacimiento de nuevas formas jurídicas como la empresas sociales a raíz del quiebre del pensamiento neoliberal en Latinoamérica. La metodología empleada fue el análisis documental. Esta revisión permitió subrayar el desarrollo del aspecto proteccionista de la legislación laboral y destacar el surgimiento de nuevas formas jurídicas de carácter social en el contexto del PTOT.

Palabras clave: Organización y proceso del trabajo, marcos regulatorios, economía social.

The Processes and Organization of Work: Reflection from a Social Perspective

Abstract

The objective of this research is to get to know, in a general way, advances in the regulatory frameworks and their effect on the Process of Work and the Organization of Work (PTOT), taking as a referential axis the standards and incipient flexibilization of labor relations in Venezuela. First, a brief conceptual review of the PTOT is made. Second, the study specifies the consequences of transformations that arose, starting when the Constitution of the Bolivarian Republic of Venezuela (Constitución de la República Bolivariana de Venezuela-CRBV) went into effect in 1999, and new social, economic and legal patterns of PTOT as well as the birth of new legal forms, such as social enterprises, appeared due to the breakdown of neoliberal thought in Latin America. The methodology used was documentary analysis. This review made it possible to underline development of the protectionist aspect of labor legislation and emphasize the appearance of new legal forms of a social nature in the context of PTOT.

Keywords: Organization and process of work, regulatory frameworks, social economy.

Introducción

El trabajo se encuentra íntimamente ligado al ser humano, ya que éste es su principal sujeto, representante y beneficiario de cualquier actividad. En la evolución histórica de la gestión de las organizaciones se le ha asignado un determinado rol dentro de este conjunto de partes interrelacionadas, y de forma explícita o implícita ha sido siempre el elemento fundamental en el crecimiento de múltiples actividades. A pesar, del nivel tecnológico alcanzado por la mecaniza-

ción y la sistematización en los procesos productivos y/o de servicios, detrás de ellos siempre está el ser humano. La organización del trabajo comprende un conjunto de cargos cuyas normas y reglas de comportamiento deben ser acatadas por todos sus miembros para así lograr el denominado trabajo decente a nivel global. El proceso de trabajo, se refiere a la relación que tiene el hombre o la comunidad con la naturaleza a través de diferentes medios de trabajo con instrumentos y herramientas. Este proceso es individual, colectivo o social.

1. El Proceso del Trabajo y Organización del Trabajo (PTOT)

Dentro de los fenómenos que resultan del estudio del hecho social trabajo, se encuentran el Proceso del Trabajo y la Organización del Trabajo (PTOT). El Proceso del Trabajo (PT), es lo que se entiende como la relación entre la fuerza de trabajo y los objetos de trabajo interrelacionados, a través de diversos medios, marcado por distintas etapas de evolución que no se sucedieron secuencialmente ni de igual manera en todo el mundo y especialmente, en aquellas regiones donde se desarrolló el denominado capitalismo tardío.

Antes de iniciar y entender los fenómenos de los estudios del trabajo, es imperativo mencionar que han surgido distintas teorías entre las cuales cabe mencionar el fordismo, taylorismo, toyotismo u ohnismo, entre otras, que explican las actividades dentro de las empresas en áreas vitales como son la producción y la organización que llevan simultáneamente el esquema para el desarrollo y productividad de la empresa. Se debe tomar en cuenta que el PTOT forman parte del sistema productivo que según Boyer y Durand (1998, citados por Lucena, 2003:71) constituye la

“Complementariedad y coherencia entre: los principios de gestión, la organización interna de la firma, su articulación con las empresas subcontratistas y con la competencia, la relación salarial (...) y el sistema educativo sin olvidar la regulación macroeconómica”.

La dimensión Organización del Trabajo (OT) atiende a los fenómenos directamente ligados a la producción:

“Los cambios que se manifiestan en las relaciones de trabajo reciben influencia del mundo globalizado, así como también de factores nacionales, sin embargo cuando se aborda la OT, se trata de la dimensión más influida, comparado con el análisis de los actores y marcos regulatorios, por factores que trascienden las fronteras (...) Particularmente la fuerza y comportamiento de los actores laborales influye en la propuesta de la OT que como es normal generalmente proviene de la gerencia empresarial, la que a su vez responde a criterios de mercado y tecnológicos en la concepción y puesta en práctica de un determinado esquema” (Lucena, 2003: 80).

En este sentido, Novick (2002) apunta que en principio, los estudios se reducían sólo al análisis del sindicalismo o al estudio de cómo afectaban los procesos de industrialización la vida de las ciudades, o la de sus habitantes el ingreso al mundo de las fábricas. El encuentro con las condiciones reales de trabajo era todavía algo alejado del interés de los trabajadores.

“En Latinoamérica los estudios de sociología del trabajo, tardaron en desviar su interés en el ámbito del trabajo propiamente dicho, el espacio en las fábricas, talleres de producción o en el centro de desarrollo laborales de manufacturas o establecimientos comerciales” (Novick, 2002:371).

Es innegable que los sistemas productivos entendiendo estos como el PT, la OT y Gestión de Recursos Humanos han experimentado profundas transformaciones en varias dimensiones globales y macroeconómicas, tomando en cuenta que las innovaciones tecnológicas, han producido cambios importantes en estos espacios. El PT ha ido variando considerablemente a lo largo del tiempo, se entiende como el acto específico donde la actividad humana efectúa con la ayuda de los medios de trabajo una modificación deliberada de los objetos de trabajo, de acuerdo con la finalidad, para generar bienes de uso que tienen un valor social.

Existe una variedad de sectores productivos, pero los que demandan especial atención en cuanto a cambios y transformaciones en la OT son Petróleo, Telecomunicaciones, Química, Siderurgia, Aluminio, Automotriz, Metalmeccánica, Banca y Seguros. “En éstos ocurren procesos modernizantes de la OT, en su interior vienen ocurriendo procesos de reestructuración productiva, que causan transformaciones en las maneras cómo se comporta la OT” (Lucena, 2003:81). Es importante acotar que estos sectores aglutinan gran parte de la fuerza laboral de cualquier país y que los cambios ocurridos en las fábricas y modos de producción afectan directamente la condición de los medios de trabajo y de las expectativas planteadas en cuanto a su producción y competitividad.

Estos sistemas productivos han ido desarrollándose progresivamente atendiendo a las necesidades socio

históricas del ser humano, a la necesidad de la obtención de beneficios por la vía de la productividad, a la imperatividad de adaptar la capacidad del hombre para responder de una manera satisfactoria las actividades comerciales, incentivando el consumo y la integración de los conocimientos organizacionales, epistemológicos e innovaciones tecnológicas. Estos sistemas productivos se resumen en tres grandes estadios: el artesanado; la manufactura y el maquinismo.

“Estas tres etapas coexisten en las presentes sociedades, aunque obviamente ejerciendo un papel dominante la etapa del maquinismo, pero cuando se observa detenidamente, en muchas de las micro y pequeñas empresas, pueden observarse los rasgos propios del artesanado y la manufactura” (Lucena, 2003: 82).

Sean empresas con productos terminales o aquellas que forman parte de la cadena productiva que atienden como un eslabón intermedio la provisión a empresas típicas de sistemas productivos modernos. Estos sistemas productivos se han estudiado, a través de grandes corrientes paradigmáticas, que buscan lograr una economía del tiempo del trabajo con medios diferentes, por ejemplo:

“El taylorismo, mediante la asignación de tiempos predeterminados y estandarizados en virtud de los estudios de tiempos y movimientos y la división social y técnica del trabajo, relacionando el rendimiento con la remuneración. El fordismo lo hace imponiendo los tiempos y la cadencia a los operarios, actuando de manera exterior objetiva, mecánica,

por medio de la cadena de montaje cuya medida es regulada según los objetivos de los responsables de la producción” (Neffa, 1998:15).

El taylorismo no se basa simplemente en la organización del trabajo sino en las formas de supervisar y controlar, las reglas de cómo trabajar, los niveles, sus jerarquías, los criterios formas de ejercicio de autoridad y poder. En América Latina el taylorismo desarrolla diferentes matices puesto que la industrialización llegó de manera tardía a la región y la situación política y económica trajo como consecuencia fuertes subsidios, políticas crediticias de apoyo a las empresas que al mismo tiempo experimentaban economías cerradas alejadas de los modelos de competencia y los criterios de productividad de la época.

En Latinoamérica este modelo de OT también presentó características idiosincrásicas,

“...cuyo rasgo más común es el de los mecanismos de control y disciplina sobre los trabajadores, a diferencia de los modelos norteamericanos y europeos, donde la división del trabajo, la pérdida de la autonomía del trabajador, el contenido del trabajo, las condiciones de trabajo estaban concebidos centralmente para disminuir tiempos muertos y aumentar la productividad y la rentabilidad” (Novick, 2002:129).

Sumándose a estos hechos, los procesos políticos experimentados en Brasil, Argentina y Chile en las décadas de los

setenta y ochenta influyeron drásticamente en la OT, trayendo como consecuencia la denominada retaylorización, un fordismo reforzado a veces con la introducción de la automatización, aumento de ritmos y mayor autoritarismo interno de las empresas. Es así como:

“La estructura de los puestos de trabajo y de los salarios, la disciplina y la rotación de la mano de obra en el lugar de trabajo, estuvieron fuertemente influenciadas por las respuestas de la dirección de las empresas frente a las oportunidades que le ofrecían las políticas internas” (Bortalaia Silva, 1992, citado por Novick, 2002: 131).

En este punto, el panorama económico, conoció el denominado Estado de Bienestar con un crecimiento expansivo del sector público y muy especialmente la transfiguración del Estado Administrador al Estado Propietario¹ generando alarmantes fenómenos de subsidio a empresas improductivas y un caldo de cultivo para la corrupción. Países como Venezuela que perteneciendo a la OPEP poseían —y poseen— la garantía de un PIB alto gracias a la venta de combustibles, no obstante confrontaban y confrontan la tergiversación del modelo ricardiano, al generar gasto público más no inversión, ni pública ni privada.

En Venezuela, la política de subsidios no estuvo dirigida a la consolidación de empresas productivas. Más bien hubo una orientación de las inver-

1 Ver Ortiz, E. (1997).

siones hacia el desarrollo de la industria pesada siempre subsidiada por el Estado y sujeta a las coyunturas derivadas del nexo político proveniente del carácter público de las empresas. Los sindicatos se transformaron en sólidos poderes clientelares al interior de las empresas del Estado, fungiendo en muchos casos de poderes paralelos a los de la gerencia empresarial. Es así como se comprende el fracaso de iniciativas como las de la Comisión Presidencial para la Reforma del Estado (COPRE).

El período democrático en el caso de Venezuela a partir de 1958, se caracteriza porque se inscribió dentro del esquema rentístico petrolero. La distribución de la renta era la tarea fundamental del aparato del Estado y no había correspondencia entre la producción industrial y el PIB real. Hoy se reconoce abiertamente que la política populista de orientar los ingresos petroleros hacia obras públicas, subvenciones y programas sociales de corte coyuntural generaron crecimiento con base en el endeudamiento, más no en el desarrollo del Estado. Bajo un contexto similar, América Latina arribó a la etapa de la

globalización. El fenómeno con el que el cumplimiento de los compromisos de la deuda pública externa pasa a constituir un alto porcentaje del PIB de los países en vías de desarrollo, fue fomentado desde los países industrializados mediante la figura de la ayuda financiera. Con el agravante de que en el seno de los países receptores de la ayuda, se dio la directa intervención del Estado en la economía.²

Esa dicotómica conjunción económica generó desajustes macroeconómicos, que se intentan corregir mediante la implementación de programas al estilo de la Condicionalidad del FMI y la inserción de los países del Tercer Mundo en el esquema de competitividad derivada del aprovechamiento de las ventajas comparativas: esto quiere decir que no depende de una industria sino que está sujeta a la productividad en relación a la industria extranjera, y también de la tasa de salarios en relación a la tasa de salarios extranjera (Krugman y Obstfeld, 1995: 25). Efectivamente, en la etapa del capitalismo tardío los países del Tercer Mundo se han caracterizado por dos variables económicas casi constantes: la monoproduc-

2 Las economías tercermundistas continúan ancladas en los medios de producción maquinales con excepciones en ramas específicas de la producción –energía, servicios comunicacionales, entre otras. Además, la tradicional tarea de distribuidor de la renta nacional ejercida por el Estado propietario e inversor en algunos países productores de materias primas –*Venezuela*–, se cumple a partir de los ingresos de las corporaciones estatales –*Petróleos de Venezuela PDVSA*– que en casos excepcionales resultan más productivas que las corporaciones privadas (Banco Mundial, 1997: 2-1). El resultado es que el *PIB* descansa fundamentalmente en un sólo rubro pero es distribuido mediante las inversiones y el empleo generado artificialmente por la administración del Estado rentista.

ción de materias primas y la fuerza de trabajo barata.

Por otro lado, Barrios y Camejo (2007) mencionan que una vez finalizada la edad de oro entre 1973-1975 la economía mundial no quebró, ni siquiera momentáneamente, pero las operaciones del capitalismo estaban fuera de control, había gran cantidad de nuevos problemas económicos y nadie sabía cómo resolverlos. Frente a este panorama era necesario que el capitalismo iniciase la reestructuración de sus economías, lo que trajo como consecuencia que los gobiernos y las empresas estimularan una nueva forma de capitalismo caracterizado por la globalización de las actividades económicas, la flexibilidad organizativa y un mayor poder de las empresas en relación con los trabajadores. En efecto, nace un capitalismo mucho

más flexible y dinámico, que transforma las relaciones laborales.³

La llegada de las nuevas tecnologías y la aplicación de la reingeniería, devaluó aún más la fuerza de trabajo del Tercer Mundo. Así, las improductivas empresas estatales incapaces de continuar subsidiando los sectores menos productivos de la economía nacional, se transformaron en una atractiva inversión para las corporaciones internacionales. Si a ello se suma el escaso valor de la fuerza de trabajo, se encuentra el ejemplo clásico de un país que ofrece “ventajas comparativas” para sus productores más cuando se trata de corporaciones internacionales que asisten al desmantelamiento del Estado de Bienestar.⁴

La división internacional del trabajo dentro de los esquemas de la dependencia económica surgidos en

3 Junto a la crisis del capitalismo tiene lugar el agotamiento de un modelo productivo que hasta ese entonces funcionaba eficientemente: el taylorismo fordismo. Con ello se altera la relación laboral y las formas de control patronal ejercido sobre los trabajadores que caracterizaron el periodo del Estado de Bienestar, asimismo, se desestabiliza la generación de empleo masivo y el trabajo de larga duración. A lo anterior se agrega, la presión fiscal que provocará el descontento en las clases medias, ya que no están dispuestas a pagar con sus impuestos los progresos sociales que benefician a una minoría; mucho más cuando el Estado encargado de administrar esta fiscalidad se torna ineficiente y caro (Offe, 1988).

4 A decir de Barrios y Camejo (2007), las tendencias neoliberales proponen un cambio de valores y una renuncia al Estado de Bienestar; la prioridad reside en una sociedad regida casi totalmente por el mercado, una economía competitiva y móvil, donde cada uno asuma los riesgos de la libertad, de la misma manera que acepta sus ventajas. Estas tendencias no han desmontado el Estado de Bienestar en aquellos aspectos en que perjudicaría a las clases medias, electoralmente poderosas, pero sí han reducido significativamente el gasto social que beneficia a los sectores más pobres y desprotegidos.

América Latina, ampara considerablemente los intereses del capital en detrimento de los intereses del sector trabajo. Lo más grave es que el ejercicio soberano de derechos y deberes ciudadanos tienden a ser mediatizados por los propietarios de los medios de producción, transformando al Estado en una suerte de mediador entre desiguales.⁵ La división especializada del trabajo que fungió de paradigma durante la modernidad se agotó al alcanzarse una revalorización de los medios de producción en detrimento de la fuerza de trabajo. La base estructural del sistema capitalista sufrió cambios trascendentales, y el sector comunicaciones fue el impulsor primario de esas transformaciones.

Ello indica que las transformaciones hacia la flexibilización laboral nacional instada por las nuevas tecnologías, y muy especialmente por las tecnologías de la información, están indicando tendencias sin que aún generen trastornos críticos en las relaciones de producción de los países del Primer Mundo. La fuerza de trabajo tradicional concentrada al viejo estilo fordista, aún respira con fortaleza en los países industrializados.

Por tanto, puede afirmarse que el trabajo en el nuevo orden mundial y el mercado de la globalización “en estos últimos años ha tenido una tendencia a la regionalización, que en principio pareciera contradictoria con la especialización flexible principal característica en la etapa de la globalización” (Viña, 2000:31).

La nueva forma productiva que articula, por un lado una descentralización productiva basada en empresas medianas y pequeñas “artesanales” (Antunes, 1996:15) y por otro lado, el desarrollo del sector comunicaciones hizo posible la modificación de las concepciones lineales de espacio, en cuanto a la prestación del servicio en lugares distantes, codificando también los requerimientos en el uso de la fuerza motriz humana. Posiblemente, este hecho alentó a Jeremy Rifkin del Wharton School de la Universidad de Pennsylvania a escribir una de sus destacadas obras “**El Fin del Trabajo**”, que abunda en detalles y ejemplos del nuevo conflicto social, tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era. Según el autor, en el futuro se crearán muy pocos empleos, y los mismos serán muy especializados y de exigente cali-

5 A fin de cuentas, si los antiguos y ahora obsoletos **Estados-nación** han pasado a ser barriadas de la Metrópolis Universal, ¿para qué hacen falta jefes de Estado?, bastará con una especie de municipales, que sean buenos administradores y/o ejecutores de las predeterminadas políticas macroeconómicas y sus correspondientes ajustes estructurales para que sean perfectamente útiles a la homeostasis planetaria del sistema (Arrieta, 1998:155).

dad o trabajos precarios de baja calidad y muy mal remunerados⁶.

Ahora bien, quien domina el proceso de cambio a través del control de la tecnología, está en condiciones de asumir un liderazgo mundial. “Desde los tiempos de la Grecia clásica, en los que se decía *quien hace andar los navíos gobierna la ciudad*, hasta la revolución industrial inglesa, esta ha sido una constante a través de la historia” (Toro Hardy, 1996: 5). La época actual no constituye una excepción. La única diferencia se encuentra en el crecimiento sin precedentes de la brecha que separa a quienes dominan la tecnología respecto al resto de los ciudadanos. Desde finales de la década de los noventa del siglo XX, el Grupo de los 7, el más gigantesco club del planeta, señalaba que la globalización tendía a acentuar las desigualdades entre los países y ciertas regiones del mundo que pueden quedar marginadas. En estos años ya se reclamaba una participación y un rol más activo, “ya que debía transformarse en un asistente social para hacer frente al agravamiento de la pobreza y de las desigualdades que se han generado en años recientes y se deben fundamen-

talmente a la mundialización de la economía” (Toro Hardy, 1996: 6).

Mucho se ha especulado sobre el tema, generalmente el perjudicado es el trabajador. La solución más próxima está en el llamado **tercer sector** de las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs), fuerzas vivas, asociaciones, redes sociales, entre otros. En este sentido, Druker (2002:68), sostiene que:

“La sociedad postcapitalista tiene que ser descentralizada. Sus organizaciones deben tener la capacidad de tomar decisiones rápidas basadas en la proximidad de la ejecución, la proximidad del mercado, la proximidad de la tecnología, la proximidad de los cambios en la sociedad, el ambiente, la demografía, el conocimiento, que deben verse y utilizarse como oportunidades para la innovación”.

En este contexto, el panorama de productividad de hoy día se ve mermado por la crisis que reafirma los fundamentos de una reproducción del capitalismo a nivel mundial, basada en la explotación del trabajo, y muestra sus límites para ofrecer respuesta a las demandas económicas, políticas, sociales, ambientales y culturales del

6 Rifkin (1996) expone la forma brusca que el software (programas para computadoras) reemplaza a varios obreros de cuello azul en una fábrica y como los obreros de cuello rosa (mujeres) continúan ocupando puestos de trabajo que por siglos fueron exclusiva tarea de los hombres y de una manera clara explica cómo los trabajadores de silicio (maquinas, fax, computadoras y personal altamente capacitado) se van a ir transformando en una élite del conocimiento donde el capital seguirá siendo importante para la organización social pero los que configuran esa organización social serán los jóvenes del conocimiento.

ser humano; así mismo, desvela su gigantesca capacidad destructora de riqueza material e inmaterial. Dados su carácter y sus alcances geográficos y sectoriales, la actual crisis pone en evidencia que no se trata de una simple disfuncionalidad transitoria –sectorial o geográfica – de los mecanismos de reproducción del sistema. La crisis refuta en forma certera la posibilidad de una prosperidad capitalista indefinida, desmiente la afirmación del desprestigiado Fondo Monetario Internacional cuando en 2007 señalaba lapidariamente: “El robusto crecimiento mundial perdurará”, y liquida el dogma sobre el *fin de la historia* que se había pretendido imponer durante las últimas dos décadas. Esto según se expone en las conclusiones del grupo de trabajo de CLACSO “Economía mundial, corporaciones transnacionales y economías nacionales”, reunido en Buenos Aires, el 3 de septiembre de 2009.

2. Marcos Regulatorios y El Tercer Sector

Las relaciones de trabajo representan el medio de interacción entre los trabajadores y empleadores marcadas por normas de diversa índole tendientes a proteger los intereses de los involucrados. De acuerdo con Lucena (2003) estas relaciones tienen como objeto central el tema de las regulaciones para que las partes convivan en el espacio productivo donde se genera para los primeros un salario y para los segundos una renta. Dombois y Pries (2000), las interpretan como un sistema de acción y de negociación de diferentes actores que configuran y defi-

nen sus relaciones de intercambio según reglas, principios, normas y procedimientos preestablecidos, las cuales, son estables en la medida en que se confirman permanentemente las interacciones.

La OIT en 1995, calificó el sistema venezolano de relaciones laborales como armonioso, por cuanto mantenía tres elementos fundamentales, que deben estar presentes en dicho entorno, a saber:

- Un marco legislativo que brinde un amparo y las garantías necesarias.
- Instituciones que faciliten las negociaciones colectivas y que resuelvan los conflictos entre empleadores y trabajadores.
- Organizaciones de trabajadores y de empleadores compactas y eficaces.

A tal efecto, los instrumentos jurídicos pertinentes son: El Convenio sobre la Libertad Sindical y la Protección sobre el Derecho de Sindicalización 1948, Núm. 87 y 88 (OIT: 2009).

Las relaciones laborales, finalizando el siglo XX en el marco de la economía neoliberal, estuvieron influenciadas por la flexibilización de los marcos regulatorios (Collazo, 1994: 213). Se explica que la destrucción de la rigidez del convenio colectivo de trabajo, buscando acabar con tareas específicas, la multifunción en el sentido de lograr mayor esfuerzo del trabajador con jornadas laborales más extensas, el empleo temporal y salarios bajos, avistaban un claro retroceso en el Derecho del Trabajo.

En una propuesta proporcionalmente inversa, en esta primera dé-

cada del siglo XXI, con la entrada en vigencia de la CRBV de 1999, se pone de manifiesto la nueva normativa sobre la cual se desenvuelven las relaciones laborales. El Artículo 96 de la carta magna y el artículo 396 de la Ley Orgánica del Trabajo (LOT) de 1997, establecen en primera línea la necesidad de que las RL se desarrollen de manera armónica, esto implica que cada uno de los sujetos laborales cumpla con lo que le corresponde, en el caso del trabajador (empleado u obrero) en la prestación del servicio, y en el caso del empleador o patrono (persona natural o jurídica) como el sujeto que lo recibe, y en contraprestación paga el salario o remuneración. En esta medida se contribuye a la paz laboral y a la paz social, con el consiguiente desarrollo económico y social de la nación.

Por otra parte, en Venezuela, la CRBV de 1999 organiza el Poder Público conforme al principio político clásico de la separación de los poderes y funciones, teniendo como innovación la creación del poder ciudadano y electoral. El poder público, se divide en: Ejecutivo, Legislativo, Judicial, Ciudadano y Electoral. En este caso el Poder Judicial, y concretamente la jurisdicción laboral, comenzó a experimentar una serie de transformaciones relevantes en su estructura, producto de la necesidad de adecuar la Administración de Justicia con los principios y normas de rango constitucional, lo que generó un considerable cambio de paradigma en la cultura judicial de país, imprescindible para garantizar una verdadera y efectiva tutela judicial, cónsona con la dinámica social actual. Por tal razón, los

constituyentistas previeron una disposición en la cual se ordenaba legislar en esta materia (Coordinación del Trabajo del Estado Mérida, 2009).

El nuevo marco jurídico venezolano ha sido caldo de cultivo para el desarrollo de lo que se conoce como el Tercer Sector (cooperativas de bienes y servicios, consumo, servicios sociales, transporte, producción agropecuaria, pesquería, ahorro y crédito) dentro de una economía social. En esta economía social, sus principales actores son el Estado, las empresas y las cooperativas (Lamedea: 2007). Se estima que las cooperativas se imponen como un nuevo actor en las relaciones laborales, teniendo en cuenta que son personas jurídicas donde básicamente no existen relaciones laborales (al menos bajo dependencia).

Siguiendo esta idea, se puede sostener que existe una interacción entre empresas públicas, empresas privadas y cooperativas, como representantes del tercer sector, actuando en una dinámica de libre mercado, donde hay competencia, se asocian estratégicamente y hay una participación ciudadana. Ahora bien, la pregunta es ¿puede una empresa social o cooperativa funcionar como una empresa mercantil? ¿cómo se establece su modo de acumulación?

En una empresa cooperativa, el proceso del trabajo y la relación del trabajo, están basados en sus valores y principios cooperativos. La relación con el entorno inmediato, en este caso el mercado, se hace con sus socios estratégicos, clientes, proveedores, mercado laboral y además el Estado. Enfocados en la economía social don-

de se encuentran todo tipo de cooperativas y se vinculan con la economía de mercado y con la actividad financiera del Estado, existe un espacio que Lamada (2007:62) define como sintagmático. Este espacio intenta explicar la hibridación de este tipo de empresas que en principio son creadas bajo los valores de solidaridad cooperativos clásicos de Rochdale pero cuyo funcionamiento no corresponde a valores socialistas si no a valores capitalistas. Así pues, este espacio es la célula central donde coexisten una cooperativas que a nivel interno se manejan de una forma, tienen su gerencia, estrategias de ventas, pero ejecutan sus operaciones de acuerdo a un ordenamiento jurídico de Estado de alianzas con el movimiento cooperativo. Aunado a esto, también pueden participar en negocios bilaterales nacionales o internacionales, en fin es impactada por factores externos (económicos, políticos, ambientales, tecnológicos o sociales), y por supuesto impactada por factores internos comunes a toda organización.

El punto central del asunto, para algunos autores como Bastidas Delgado (2007: 28), está en la ambigüedad del término economía social. Hay una realidad y hay una teoría que trata de explicar esa realidad que constituyen organizaciones de

“economía social y hay una teoría fundamentalmente manejada por economistas que pretenden estudiar el surgimiento, el desarrollo, el impacto de esas organizaciones de economía social y ambas se llaman economía social”.

En consecuencia, cuando se mencione el término economía social, se está en presencia de un término multívoco que puede hacer referencia tanto a la realidad social como a la interpretación de la realidad.

Por último, vale la pena destacar la relación de la flexibilidad laboral con el cooperativismo en Venezuela, a raíz de la entrada en vigencia de la Ley Especial de Asociaciones Cooperativas de 2001, que si bien tiene bondades que favorecen el desarrollo cooperativo, abre posibilidades al fomento de un cooperativismo que es objeto de los intereses empresariales para poner en práctica “otra forma de flexibilización laboral, convirtiendo los trabajadores en cooperativistas, cuando no se han modificado ciertas condiciones en la relación de trabajo y en especial la ejecución del servicio personal” (Lucena, 2007: 76).

Conclusiones

En suma, debe afirmarse que independientemente de la evolución de los sistemas de producción y del paradigma e ideología que tomen las organizaciones, hoy día, para administrar sus recursos humanos, la transformación de los marcos regulatorios ha tenido un fin primordialmente social y proteccionista de los trabajadores y de su núcleo familiar. Por cuanto la flexibilización laboral, pudiera tener los efectos de una primera ronda de pérdida de empleos y su efecto multiplicador, ineludiblemente incidirán en la profundización de brechas en el tejido social de la comunidad, y también dejan

a gran parte de la economía funcionando por debajo de su capacidad. Esto sin duda alguna incide sobre la productividad de las organizaciones privadas, y más aún, del Estado.

No es un hecho aislado que en la primera década de 2000, en algunos países suramericanos el modelo social ha estado impregnado por ideologías de izquierda, este hecho coadyuvó a retomar la idea de las cooperativas, convirtiéndose en un laboratorio social de formas jurídicas *sociales* hasta evolucionar a lo que hoy se conoce como empresas de producción social, emergiendo una diatriba en la OT y el PT en cuanto al modelo de producción y fines de la productividad de la organización.

Para desarrollar una hermenéutica del concepto de economía social en aras del surgimiento de nuevos modelos de PT y OT, debe tomarse en cuenta su razón de ser, si se pretende producir bienes y/o servicios, tomando en cuenta las carencias y necesidades de la sociedad, con el propósito de alcanzar una mejor calidad de vida que requiere la familia y el colectivo social. La filosofía de funcionamiento debe armonizar las relaciones entre trabajo y capital, participación en los beneficios, la importación y exportación, así como la dignificación del salario justo de los factores y agentes de producción tanto nacional como internacional.

Finalmente, se puede afirmar que las cooperativas están fuera de la esfera de la tutela jurídica del Derecho del Trabajo, y pueden ser un instrumento para la simulación y fraude de la relación de trabajo.

Referencias Bibliográficas

ANTUNES, R. (1996). **¿Adiós al trabajo? Ensayo sobre las metamorfosis y el rol central del mundo del trabajo**. Valencia. Ed. Piedra Azul.

ARRIETA, J. (1998). ¿Seguridad Social Para Todos? En: **Revista SIC**. Mérida. Año 4.

BANCO MUNDIAL (1997). "VENEZUELA. INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1997". Washington D.C.

BARRIOS, L. y CAMEJO, A. J. (2007). El proceso de reforma de la seguridad social en Venezuela: Una visión desde el movimiento sindical Venezolano (CTV). En: **Observatorio de la Economía Latinoamericana**. Maracaibo No. 48.

BASTIDAS DELGADO, O. (2007). **Consideraciones teóricas acerca de la economía social y la especificidad cooperativa**. Disponible en: <http://www.buenastareas.com/ensayos/Las-Cooperativas-En-Venezuela/3015873.html>. Fecha de Consulta: 05.07.2011.

COLLAZO, N. (1994). **Globalización de la economía y nuevas formas de producción**. Valencia. Ediciones La Chispa.

CONSEJO LATINOAMERICANO DE CIENCIAS SOCIALES (CLACSO) (2009). "Economía Mundial, Corporaciones Transnacionales y Economías Nacionales". En: **INFORME Buenos Aires**, 03.09.2009. Disponible en: www.clacso.org.ar/area_r_internacionales/3a4.php?idioma=. Fecha de Consulta: 05.07.2011.

COORDINACION DEL TRABAJO DEL ESTADO MERIDA (2009). "INFORME 2009 Circuito Judicial del Estado Mérida-Venezuela".

DOMBOIS, R., y PRIES, L. (2000). **Relaciones laborales entre mercado y Estado. Sendas de transformación en América Latina.** Caracas. Editorial Nueva Sociedad.

DRUCKER, P. (2002). **Los Desafíos de la Gerencia para el Siglo XXI.** Bogotá. Editorial Norma.

KRUGMAN, P. y OBSTFELD, M. (1995). **Economía internacional.** Madrid. McGraw-Hill.

LAMEDA, R. (2007). **Etiología de un nuevo movimiento cooperativo venezolano.** Barquisimeto. Fondo Editorial UCLA.

LUCENA, H. (2000). "El cambio en las relaciones industriales en América Latina". En: **Tratado Latinoamericano de Sociología del Trabajo.** México, D.F. Ed. FCE, UAM.

LUCENA, H. (2002). "Reestructuración política y regulatoria en las relaciones laborales venezolanas". En: **Revista Gaceta Laboral.** Maracaibo. Universidad del Zulia. Ediciones Astro Data. Vol. 8, No. 2. Mayo-Agosto.

LUCENA, H. (2003). **Relaciones de trabajo en el nuevo siglo.** Caracas. Fondo Editorial Tropykos.

LUCENA, H. (2007). **Sindicatos y Cooperativas. Encuentros y desencuentros: Lo virtuoso y lo**

vicioso. Barquisimeto. Fondo Editorial UCLA.

NEFFA, J. (1998). **Los paradigmas productivos taylorista y fordista, y su crisis. Una contribución a su estudio desde la teoría de la regulación.** México, D.F. Editorial Lemen Humanitas.

NOVICK, M. (2002). **El proceso de Trabajo.** México, D.F. Ed. FCE, UAM.

OFFE, C. (1988). El estado de bienestar keynesiano. Factores de estabilidad y de desorganización. En: **Partidos políticos y nuevos movimientos sociales.** Editorial Sistema, Madrid.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2007). "Normas internacionales del trabajo por tema". Disponible en: <http://www.ilo.org/ilolex/spanishconsultado>. Fecha de Consulta: 12.12.2007.

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2009). "Informe sobre el diálogo social y las relaciones laborales en la Industria del Petróleo -Ginebra 2009-". Disponible en: <http://www.ilo.org/ilolex/spanishconsultado>. Fecha de Consulta: 05.07.2011.

ORTIZ, E. (1997). **Análisis socio-económico de Venezuela.** Caracas. Fundación Centro Gumilla. Curso de Formación Sociopolítica No. 8.

RIFKIN, J. (1996). **El fin del trabajo. El declive de la fuerza de trabajo global y el nacimiento de la era post mercado.** Barcelona. Editorial Paidós.

TORO HARDY, A. (1996). "Venezuela hacia el siglo XXI". En: **El Nacional**. p. 5.

VIÑA, Carmen M. (2000). Trabajo y Desarrollos Comunicacionales a Finales del Siglo XX. En: **Politeia**. Caracas. Instituto de Estudios Políticos. Universidad Central de Venezuela. No. 25.