

Innovación y fragmentación productiva:

La pérdida de eficacia de la acción sindical

Innovation and productive fragmentation: the loss of effectiveness of trade union action

Patricio Escobar *

Resumen

Las transformaciones de los sistemas productivos han cambiado radicalmente el paisaje de la sociedad. Diferentes ámbitos del quehacer social experimentan estas transformaciones y el mundo del trabajo se ve afectado progresivamente por la transición de la sociedad industrial a un mundo de servicios. La relocalización espacial de las actividades de producción de bienes ha causado la transformación del mundo de los trabajadores y con él de su organización, el sindicato. No sólo hay una disminución en la adhesión a este tipo de organización, sino que su efectividad para alterar la distribución primaria de los ingresos entre el capital y el trabajo se reduce considerablemente.

Palabras clave: Innovación productiva, sindicatos, cambio social

Abstract

The transformations of production systems have radically changed the landscape of society. Different areas of social work experience these transformations and the world of work is progressively affected by the transition from industrial society to a world of services. The spatial relocation of the activities of production of goods, has caused the transformation of the traditional worker and with him of its organization, the union. Not only is there a decline in membership of this type of organization, but its effectiveness, to alter the primary distribution of income between capital and labor, is greatly diminished.

Keywords: Productive innovation, trade unions, social change

* Sociólogo, Magíster en Ciencias Sociales, Dr. en Estudios de las Sociedades Latinoamericanas. Mención Economía. Director de la Escuela de Sociología de la UAHC.

Introducción

Adentrados ya en el siglo XXI, asistimos a un vertiginoso proceso de transformaciones. Entre ellas, las que a simple vista más resaltan son las innovaciones técnicas que día a día ponen a disposición de los usuarios tecnologías e instrumentos difíciles de imaginar tan solo hace pocos lustros o incluso años. Si bien su materialidad y su efecto en los procesos cotidianos resultan a todas luces evidentes, los impactos de estas innovaciones en las diversas dimensiones de la sociabilidad al interior y entre los colectivos no son fáciles de establecer en su real magnitud.

Se espera que el Mundial de Fútbol de Rusia 2018 sea el escenario en que se presenten los primeros usos de la tecnología 5G,¹ fruto de la cooperación de distintas empresas privadas y gobiernos. En principio, esto supone un incremento de setenta veces en la velocidad de descarga respecto a los mejores equipos y conexiones actualmente en uso.² Más allá del efecto en el ámbito de las comunicaciones, de por sí trascendental para los procesos productivos, será la palanca definitiva de expansión para el llamado *Internet de las cosas*. Las comunicaciones *Machine to Machine* harán posible, entre infinidad de otras posibilidades, las *Smart Cities*, con automóviles y medios de transporte autónomos que circularán sin la necesidad de semáforos en las calles, junto a comunicaciones y transferencia de grandes volúmenes de datos prácticamente sin desfases de tiempo.³

Así como las comunicaciones alcanzarán en el futuro inmediato derroteros que hoy no imaginamos, la producción de bienes no se queda atrás. ¿Sigue siendo ciencia ficción la autonomía energética de los hogares o de los vehículos?⁴ Desde luego que no pero, además, cabe esperar una masificación similar a la que tuvieron los computadores personales en la década del 80 del siglo pasado, pero esta vez por parte de las impresoras 3D. ¿Qué ocurrirá con el trabajo cuando una amplia variedad de bienes que hoy son resultado de complejos procesos productivos, mañana sean solo algoritmos que podamos descargar e imprimir en nuestros hogares?

¹ Ver www.cnet.com

² La máxima velocidad de descarga que permite el protocolo 4G es de 300 Mbps. El protocolo 5G podría llevar esa velocidad por encima de los 7 Gigabytes por segundo.

³ Ver www.xataka.com/moviles

⁴ Las industrias Tesla presentarán en los próximos meses sus avances en almacenamiento de energía solar para hogares Powerwall que combinan celdas solares y un nuevo concepto en baterías, y su nueva versión de automóvil de energía solar Model 3, con autonomía superior a los 500 kl y que alcanza una velocidad de 0 a 100 k/h en menos de 6 segundos. <https://www.xataka.com/vehiculos/asi-es-el-tesla-model-3-el-coche-electrico-de-los-35-000-dolares>. La pregunta es cuánto tardará en alcanzar un precio cercano a los veinte mil dólares, que es el valor medio de los vehículos de desempeños similares.

Los elementos que de manera más inmediata nos encontramos ejemplificando estos procesos de innovación, son los instrumentos de comunicación y de procesamiento de información, pero corresponden a una muestra ínfima de todos los procesos de innovación hoy en curso. No obstante, caracterizar la dinámica en que se desenvuelve nuestro presente y las condiciones del futuro inmediato, más allá de esos artefactos, lo que está cambiando los sistemas sociales en sus estructuras más profundas, se encuentra en el ámbito de los procesos productivos.

Los primeros cambios que se observaron en las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC's) hace cuatro décadas, sacudieron la organización de la producción. Mientras la economía de los países industrializados recién hacía esfuerzos por integrar la revolución *toyotista* de los años setenta, lo que inició el abandono paulatino de los modelos *Taylor-fordistas*, llegaba una nueva era tecnológica que profundizaría dicha transformación: la Tercera Revolución Industrial.⁵

Esta transformación de la base tecnológica de la producción y la vida en sociedad, está inscrita en el contexto del *Modo de Producción* capitalista y es un nuevo paso en la senda de transformaciones que se inaugura políticamente con las revoluciones burguesas, económicamente con la acumulación originaria y técnicamente con las innovaciones productivas y de organización de un artesanado libre de las cadenas feudales.

I.- Del capitalismo manufacturero al capitalismo industrial

El panorama de la producción de bienes en el mundo pre-capitalista está dominado por la figura del artesano. Sometido por las relaciones sociales feudales, lentamente ha logrado hacerse un espacio en la sociedad de la época, teniendo como hito más significativo el liberarse del trabajo agrícola propio de todos los siervos desde la Alta Edad Media. La división del trabajo y la especialización técnica acaba dedicándolo en exclusiva a la producción de distintos bienes no agrícolas.

Su desarrollo está con la consolidación de los primeros espacios urbanos, aldeas principalmente, que vieron surgir nuevos mercados en los cuales estos productores podían comercializar el resultado de su trabajo. Un segundo ámbito para su desarrollo son las

⁵ Concepto acuñado por Jeremy Rifkin, corresponde a la Revolución Científico-Tecnológica y es resultado de los avances en el campo de la información y las comunicaciones, y también en el ámbito de las energías renovables.

lógicas gremiales, las cuales transferían intergeneracionalmente sus conocimientos técnicos, al tiempo que les permitía mantener el control de la oferta de trabajo (Anderson, P. 2012).

Esta dinámica de crecimiento estaba limitada por el carácter unitario de la producción. Cada artesano era dueño de la productividad de su taller y la característica fundamental de su actividad era que controlaba cada etapa de la producción, desde la transformación de materias primas e insumos en bienes finales, hasta su comercialización. El crecimiento y la expansión capitalista requerían un régimen distinto.

1.1.- El carácter de la manufactura

La manufactura se nos presenta como la forma característica del proceso capitalista de producción de mercancías y se inaugura con el acto de reunir un contingente de artesanos en un mismo recinto, ahora a las órdenes de un capitalista que previamente ha comprado en el mercado su fuerza de trabajo.

“La cooperación basada en la división del trabajo reviste su forma clásica en la manufactura. Como forma característica del proceso capitalista de producción, predominó durante el periodo manufacturero propiamente dicho que, a grandes rasgos, duró desde mediados del siglo XVI hasta el último tercio del siglo XVIII.” (Marx, Karl. 2015; 302).

Según Marx, el origen de la manufactura está asociado al desarrollo de la división técnica del trabajo. Ella promueve la especialización y cooperación de los trabajadores responsables de diferentes tareas y funciones, para incrementar la eficiencia productiva. Si bien está presente a lo largo de toda la historia humana desde la Edad de Piedra, se intensifica con las sociedades agrarias al combinarse con la división social y sexual del trabajo. Esta condición experimenta una expansión definitiva con el advenimiento del capitalismo y la revolución industrial.

La diferencia entre el trabajo artesanal y el propiamente manufacturero se observa con claridad en el ejemplo que describe Marx, cuando busca reflejar la senda de optimización en el uso de la fuerza de trabajo que instala el capitalismo.

“Por ejemplo, un coche era antes el producto total del trabajo de gran número de artesanos independientes: el carrero, el talabartero, el tapicero, el cerrajero, el tornero (...), etc. Pues bien, la manufactura de coches agrupa todos estos oficios en un solo taller donde los trabajadores se combinan unos con otros. Un coche no puede pintarse,

naturalmente, antes de construirse. Pero si se construyen muchos coches al mismo tiempo, los pintores pueden trabajar constantemente en su ramo, mientras los demás operarios se ocupan de una fase anterior del proceso de producción.” (Marx, K. 2015; 302).

Estamos en presencia de una constante: la reunión de un número amplio de obreros en un mismo espacio físico y al mando de un mismo capitalista que ha adquirido, vía compra de la fuerza de trabajo de que disponen los primeros, el control de sus acciones durante un determinado periodo. El espacio manufacturero es la cuna de un capitalismo que hunde sus raíces en el mundo artesanal.

El capitalismo ha reunido en un mismo espacio a los productores artesanales y posee la capacidad de dictar la manera en que el tiempo de trabajo será utilizado; sin embargo, aún no puede dictar el *cómo hacer*. Eso aún está encerrado en la memoria del artesano devenido en obrero.

1.2.- La formación de la industria

Si la manufactura es en esencia el doble proceso de división del trabajo y de combinación de las operaciones resultantes, encarnadas en un amplio número de obreros, la industria tiene como fundamento el desarrollo de la máquina. Esto supone la presencia de un aditamento de la fuerza de trabajo, distinto de la herramienta como instrumento que manipula el obrero. En rigor, la máquina se presenta con tres componentes básicos: una fuerza motriz, un mecanismo de transmisión de esa energía y los instrumentos o herramientas que pone en ejecución. En ese entendido,

“En la manufactura, el modo de producción se revoluciona partiendo de la fuerza de trabajo; en la gran industria, partiendo del medio de trabajo.” (Marx, K. 2015; 331).

La diferencia fundamental entonces no se encuentra solo en el hecho de la fuerza motriz, que puede ser propia de la naturaleza o de procesos creados por el ser humano. Se encuentra en un instrumento que intermedia el acto del trabajo con el producto final.

Una característica que sobresale en la dinámica industrial es la capacidad multiplicadora de la fuerza de trabajo aplicada. La presencia de un sistema de máquinas que ejecuta operaciones diversas para dar como resultado una suma de mercancías supone la multiplicación de la productividad del trabajo. El efecto inmediato es una caída en el valor de las mercancías producidas, entre ellas los llamados *bienes salarios*, lo cual provoca una

reducción en el valor de la propia fuerza de trabajo y, por tanto, un incremento de la plusvalía relativa.

Pero ese no es el único efecto; la industria supera los estancos producidos por la división del trabajo propio de la manufactura, provocando una dinámica en la que se produce una articulación de las distintas operaciones parciales del régimen anterior. En este sentido, la industria no solo es la maquinización de los procesos manufactureros; es, principalmente, el control de la cadencia del proceso productivo. El ritmo del trabajo ya no está en manos del trabajador, viene impuesto de manera exógena.

“Y mientras que en la manufactura el aislamiento de los procesos parciales es un principio derivado de la misma división del trabajo, en la fábrica ya desarrollada rige, por el contrario, el principio de la continuidad de estos procesos.” (Marx, K. 2015; 339).

Resulta indudable que, en el ámbito del taller manufacturero, la tasa a que se incrementa la productividad está en directa relación a las habilidades y a la disposición productiva con que cuenta cada obrero. Por mucho que la división del trabajo y la expropiación de los medios de producción que supuso la acumulación originaria en el capitalismo acabó con el artesanado como sector social transformándolo en una nueva clase proletaria, el *saber hacer* aún se encontraba en sus manos. El capitalista que en la búsqueda de mayor eficiencia productiva impone la división técnica del trabajo, logra adscribir a cada individuo a aquella función para la cual posee más habilidades. Pero ello no supone que aún esa fracción del proceso productivo pueda abstraerse, estilizarse y devolverse como instrucción. El obrero, en el fondo de su corazón y su cerebro, sigue siendo un artesano al que simplemente se le impide ahora el completar su faena.

La industria, que intermedia máquinas entre los distintos obreros parciales, sienta las bases de la expropiación posterior del saber hacer artesano. La máquina multiplica la fuerza humana y desarrolla acciones imposibles para el trabajador manual pero, por sobre todo, fija una cadencia para el proceso productivo y un estándar para el resultado.

Esta es la base sobre la que se edifica la Administración Científica del Trabajo de Frederick Taylor,⁶ casi medio siglo después de que Marx describiera la evolución de la producción capitalista desde la manufactura hasta la gran industria. Si Frederick Taylor hubiera fijado su atención en el taller manufacturero, le habría sido imposible extraer ese saber hacer

⁶ Corriente conocida como Administración Científica del Trabajo, persigue la expropiación del “saber hacer” del trabajador artesano, que impedía a la dirección de la empresa capitalista controlar los tiempos de la producción y por tanto la productividad del trabajo. Ver Taylor, F. (1912). “Shop Management” Ed. Harper&Brothers. London, England.

artesanal que se hallaba presente en los trabajadores, por cuanto la función productiva solo tenía como limitación la segmentación de las etapas productivas, pero no definía el contenido de esos fragmentos.

El *hacer* artesanal recién queda expuesto cuando la máquina se involucra en las distintas etapas de la producción e intermedia la acción de los distintos trabajadores. El *hacer* artesanal es también un ritmo de trabajo y al despojar al trabajador del control de este último, deja ese *hacer* expuesto.

Frente a esa evidencia es que reacciona Taylor abstrayendo y sistematizando las distintas acciones, hasta devolverlas a los ejecutantes en la forma de directivas. El conocimiento artesano se encuentra ahora mediado por la máquina y la manera en que el obrero se relaciona con ella está condicionada por las características del sistema fabril. Ya no es libre de elegir la cadencia de su trabajo ni la manera de abordar el proceso. Llegado ese punto, solo se requiere la capacidad de abstracción que permita descriptar el conocimiento acumulado y transferido intergeneracionalmente por los trabajadores.

El aporte de Frederick Taylor al desarrollo de las fuerzas productivas en el capitalismo está orientado a la optimización de los procesos productivos, pero su impacto sustantivo es la estandarización de los productos. No solo da soporte a la expansión de la plusvalía relativa. Permite la producción en serie, base de un capitalismo industrial que se vuelca hacia el consumo de masas.

1.3.- La organización de los trabajadores

La clase obrera es sin duda el gran actor del siglo XX. En distintos periodos se ha acompañado por diferentes sujetos sociales que, en la lucha por una sociedad menos dispar y más justa, han relevado sus propias agendas. Sin embargo, la persistencia y la capacidad de incidir en el devenir de la sociedad no tuvo equivalente en el mundo de los grupos subordinados en ese periodo. En dicha condición, una interrogante importante es determinar en qué radica la potencia de la clase obrera como actor social y, por ejemplo, por qué el campesinado, teniendo una trayectoria mucho más extensa en la historia, no ha sido capaz de formular un programa de transformación revolucionaria.⁷

⁷ Probablemente, en Occidente y en la época moderna, la revolución mexicana sea el único caso de un programa centrado en el mundo agrario, aun cuando sus liderazgos no eran ajenos al ideario socialista y anarquista de inicios del siglo XX en el mundo. Los restantes casos, por ejemplo la revolución rusa, china o incluso la revolución cubana, cuentan con el apoyo fundamental de la clase campesina, pero ella se subordina programáticamente a grupos intelectuales urbanos de inspiración socialista y matriz obrerista.

Una hipótesis ampliamente enunciada se refiere a las condiciones técnicas de la producción.⁸ El espacio manufacturero es el primero que posee como condición tecnológica la necesidad de contar con grandes contingentes de trabajadores que comparten un espacio físico y cuya actividad lleva implícita, fruto de la división del trabajo, una dosis importante de cooperación para obtener los resultados esperados, lo que acarrea el que los trabajadores desarrollen en el tiempo una identidad y proyectos comunes.

Posteriormente, el régimen de fábrica mecanizó este proceso e incorporó los principios de la llamada *administración científica* (Coriat, B. 2001; 66). Apoyado ahora en una división del trabajo más estricta y la separación entre las funciones de *dirección* y *ejecución*, logró apropiarse el saber hacer del artesano devenido obrero, que le daba control de la productividad. El Taylorismo en los albores del siglo XX y el Fordismo,⁹ poco después, serán los grandes impulsores, en un mundo de producción estandarizada y masiva, ahora ya en el contexto de la gran industria.¹⁰

Cabe apuntar que Coriat no destaca el papel *sine qua non*, a nuestro juicio, de la maquinización de la manufactura como factor de la expropiación del saber hacer. Como señalamos anteriormente, nos parece un factor crucial y necesario de recalcar. El saber hacer es *hacer* y *cadencia* en una unión indisoluble. Inhibida esta última por la máquina en el régimen de fábrica, deja a la primera desprovista de su velo protector.

“No hay en los talleres ni una sola pieza que no esté en movimiento. Unas suspendidas en el aire por ganchos de cadenas que se dirigen al montaje en el orden exacto que se les ha sido asignado. Otras, se deslizan en una plataforma móvil; otra, por su propio peso; pero el principio general es que nada es llevado o acarreado en el taller aparte de las piezas. Los materiales se transportan en vagonetas o remolques accionados por chasis Ford lisos, que son lo suficientemente móviles y rápidos para circular en caso de necesidad por todos

⁸ El tratamiento de este tema está anclado a la problemática de la conciencia de clase. En el universo conceptual de Marx y los marxistas, encontramos un amplio y variado acercamiento. Marx, K. (1847). “Miseria de la filosofía”; Lukács, G. (1923). “Historia y conciencia de clase”; Lenin, V.I. (1901). “Qué hacer”; Poulantzas, N. (1977). “Las clases sociales en el capitalismo actual”; Poulantzas, N. (1969). “Hegemonía y dominación en el Estado moderno”; Aróstegui, J. (2013). “Largo Caballero: el tesón y la quimera”. En todos los casos el proceso de construcción de la conciencia de clase está sujeto a las condiciones técnicas y políticas del entorno.

⁹ En la década de los años veinte en Estados Unidos la empresa automotriz Ford Motor Co., bajo la orientación de su propietario, introdujo la línea de montaje, que incorporó al modelo de administración científica, la electricidad, con lo cual la cadencia de la producción estaba determinada a su vez por la velocidad a la cual discurría la cadena de montaje.

¹⁰ El escenario en el cual se desarrollan el Taylorismo y el Fordismo posteriormente es en una economía que enfrenta una demanda estandarizada y que supone a la oferta una lógica de producción en serie y en masa en un régimen de gran industria. Ver Coriat, B. (2001). “El taller y el cronómetro”. Ed. Siglo XXI. Madrid, España.

los pasos. Ningún obrero tiene nunca que transportar o levantar nada, siendo todas estas operaciones objeto de un servicio distinto, el servicio de transporte” (Ford, H. 2010; 84).

Es esta condición tecnológica de la producción la que posibilita la creación de una identidad colectiva de los trabajadores y su contrapartida, que es la identificación de un *otro*, distinto y con intereses opuestos. Estos factores están en la base de su construcción programática y su definición de clase que aspira a la toma del poder. De este modo, la conciencia de la clase de los trabajadores¹¹ cuenta con un *sine qua non* de carácter técnico, un conjunto de individuos que alternan física y coordinadamente para asegurar el resultado de la producción. Lo que media la constitución de la clase social es la organización obrera, el sindicato.

La relación capital-trabajo ha estado condicionada por dos procesos contrapuestos que afectan a sus actores principales. Por parte del capital, la expropiación del *saber hacer* de manos del trabajador,¹² y por parte del trabajo, la construcción de la organización obrera. En el primer caso, implica el sometimiento de los trabajadores a la lógica del capital, proceso de extraordinaria violencia la mayor parte de las veces, puesto que supuso la apropiación del control de la productividad por parte del capital y la liberalización del mercado laboral en el *open shop*, que implicó quebrar el control obrero sobre la oferta de trabajo. Esta acción resultó en un disciplinamiento de los trabajadores ahora incorporados a la lógica de la gran industria moderna.¹³

En el segundo caso, el esfuerzo de los trabajadores por sostener y desarrollar una organización capaz de coaccionar eficazmente a su contraparte por la vía de la paralización de la producción. La organización obrera avanza desde una lógica temprana de ayuda mutua al escenario de negociación de salarios y condiciones laborales ante el capital. El

¹¹ Para Marx, es un concepto que alude a la capacidad de quienes son parte de una clase social, de tener conciencia de las relaciones sociales que son antagónicas y que afectan sus intereses. Ver Lukács, G. (1969). “Historia y Conciencia de Clase”. Ed. Grijalbo. México; y Thompson, E.P. (1989). “La Formación de la Clase Obrera en Inglaterra”. Ed. Capitán Swing. Madrid, España.

¹² Coriat, B. (2001) señala: “...se trata de una cuestión de relación de fuerzas y de saber (...) De ahí la ecuación tayloriana: quien domina y dicta los modos operatorios se hace también dueño de los tiempos de producción. En manos obreras este “saber” práctico de fabricación se convierte, como diría Taylor, en una “holganza sistemática” que paraliza el desarrollo del capital.” Op. Cit. (Pág. 24).

¹³ Como Bennu o el Ave Fénix de la cultura clásica, la clase obrera renace de sus propias cenizas. Su consolidación como actor secular se produce luego de su gran derrota a manos de un capitalismo arrollador que le arrebató el control de la productividad y que acaba por delinear las clases fundamentales del nuevo orden del siglo XX.

primer aspecto, paradójicamente, se encuentra con los propios intereses del capitalismo que busca sentar las bases de una sociedad de consumo que acompañara virtuosamente la producción en masa.

Sin embargo, si analizamos aisladamente el quehacer sindical, este se estructura y da sentido a la organización a partir del evento de la disputa por el plusvalor. En los regímenes laborales modernos, ello corresponde al proceso de la negociación colectiva en que se disputa el excedente económico de la empresa o, desde otro punto de vista, los resultados de la productividad del trabajo.

En este acto, capital y trabajo se enfrentan buscando maximizar su función de utilidad. Los trabajadores se presentan respaldados por la capacidad coercitiva que se funda en la amenaza de paralización de la producción y que se encuentra respaldada por el tamaño de la organización alcanza. En frente, el capital se presenta sustentado en otro poder coercitivo, la existencia de un mercado del trabajo libre y donde por cada trabajador que paraliza su actividad, hay innumerables otros que están disponibles para ocupar esa plaza al salario vigente, lo que corresponde a la superpoblación relativa o ejército industrial de reserva en Marx.

Esta fuerza de trabajo disponible surge como efecto del proceso de acumulación capitalista que se acompaña del aumento en la composición orgánica que, a su vez, reduce el capital variable respecto al capital constante presente en la producción (Marx, K. 2015; 517 y ss.) De este modo, cumple la labor primordial de actuar como instrumento de contención salarial e incremento de la plusvalía relativa de la población ocupada. En ese contexto, la organización de trabajadores interactúa con el capital y frente a él ha desarrollado distintas estrategias que, a su vez, dan cuerpo a diferentes tipos de organización.

La gran diferencia que se observa entre el sindicato y otras formas asociativas de los trabajadores, u otros grupos subordinados, es que su objetivo se encuentra en afectar progresivamente la distribución primaria del ingreso. Con ello ponen en cuestión el fundamento del sistema capitalista que asume que el factor capital es remunerado con los beneficios, al igual que el factor trabajo lo es con los salarios.¹⁴

¹⁴ Distintos desarrollos del área de las Relaciones Industriales plantean enfoques cooperativos para la negociación colectiva, bajo la lógica *win – win*. Por ejemplo, McFarland, D. (1989). “Administración de personal. Teoría y práctica”. Fondo de Cultura Económica. México; y Palomino T. (1989). “Relaciones Industriales. Teoría y práctica”. Juris Laboral. Lima, Perú. Sin embargo, en última instancia en este espacio se materializan intereses que no solo son contrapuestos sino también antagónicos. Ello es resultado de que la disputa por el excedente supone un *trade off* para cada uno de los actores participantes, en tanto el beneficio de unos necesariamente supone de una u otra forma el perjuicio de otros.

La relación conflictiva entre capital y trabajo es expuesta en sus orígenes con máxima claridad por Marx con la teoría de la explotación.

“La segunda fase del proceso de trabajo, aquella en que el obrero se afana más allá de los límites del trabajo necesario [periodo de la jornada en que produce el equivalente a lo que ha recibido como retribución o salario], aunque le cuesta trabajo, inversión de fuerza de trabajo, no crea ningún valor para él. Crea plusvalía. (...) A esta parte de la jornada de trabajo la llamo tiempo de plustrabajo. (...) Lo único que distingue a unas formaciones económico-sociales de otras, es la forma en que este plustrabajo le es arrancado al productor directo, al trabajador.” (Marx, K. 2015; 195)

El desarrollo del capitalismo moderno ha resultado en buena parte de su historia, el desarrollo del régimen industrial con su optimización del uso del factor trabajo; y ello ha tenido distintas expresiones que van desde los paradigmas tecnológicos hasta los regímenes políticos, pasando por las costumbres y todo el ámbito de la cultura en una sociedad de masas.

II.- La desarticulación del proceso de producción de mercancías

El proceso de producción de bienes y servicios involucraba tradicionalmente un conjunto de acciones destinadas a la transformación de bienes intermedios en productos que serán ofertados en el mercado para ser directamente consumidos, sea por usuarios finales o por otros procesos productivos. Esta realidad, propia de parte importante del siglo pasado, ha dado lugar a un escenario en que la cadena de valorización ya no precisa estar anclada a un espacio geográfico único y delimitado y, ni siquiera, que cada uno de sus eslabones estén unidos.

II.1.- El colapso de la producción en serie para una sociedad de masas

La lógica que nos legó la Segunda Revolución Industrial es resultado de la aplicación de electricidad al modelo Taylorista. Ello se materializa en el encadenamiento de distintas acciones discretas y secuenciales, que en una lógica incremental dan lugar en su etapa final a una mercancía dispuesta para su realización en el mercado.

Los fundamentos básicos de este proceso productivo son: el primero, la división técnica del trabajo, que permite especializar a la fuerza de trabajo en acciones particulares y específicas al interior de un continuo de otras acciones - distintas, pero igualmente particulares y

específicas -, junto a la separación entre las tareas de ejecución y dirección del proceso; el segundo, el uso de la electricidad que permite el movimiento continuo -e independiente de los trabajadores- de la línea de montaje. La industria de automóviles Ford fue el paradigma dominante de la época.

En este modelo productivo, de producción en serie, la productividad del trabajo es resultado de un constante proceso de optimización de esas acciones y del incremento lineal de la velocidad a la que se mueve la línea de montaje, teniendo ambos factores límites físicos desde el punto de vista del uso de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, el paradigma tecnológico de la producción en serie responde a un cierto tipo de sociedad y, en su contexto, también a un paradigma político-económico. El keynesianismo, que promueve un Estado regulador y redistribuidor que busca el control de la demanda agregada, contribuyendo a una arquitectura social cuyos ribetes alcanzan mucho más allá de las estrictas delimitaciones del funcionamiento de la economía.

Apoyada en el virtuosismo de una senda de acumulación que propiciaba el aumento del empleo y los salarios y, estos últimos, el consumo de bienes producidos en serie, la sociedad construyó consensos amplios que permitieran la reproducción ampliada del capital, al tiempo que las brechas distributivas persistentes en la relación capital-trabajo, eran compensadas por la acción redistributiva del Estado.

Sin embargo, este proceso enfrentaba limitaciones.

“El año 1965 representó el momento en que las empresas americanas vieron cómo sus beneficios netos se elevaban un 10%. A pesar de que nadie estaba en condiciones de preverlo en ese momento, aquel fue precisamente el año en que se alcanzaron cifras record para las empresas americanas, el último gran año de crecimiento continuado de beneficios de la comunidad empresarial. Ya en los inicios de la década de los años 70, los niveles de beneficios habían disminuido hasta un 6%. Una combinación de factores nacionales e internacionales fueron los que contribuyeron a este declive.” (Rifkin, J. 2010; 119).

Pero a esta situación que señala Rifkin no se llegó de manera azarosa. La economía de posguerra fundada en el consumo interno había alcanzado su clímax en los países desarrollados.

“En 1979 había un automóvil por cada dos americanos y más del 90% de los hogares estaban equipados con frigorífico, lavadora, aspiradora, radio, plancha eléctrica y tostadora. De forma simultánea al estancamiento de la demanda, la competencia

extranjera del mercado americano crecía. Las importaciones a bajo precio inundaron los Estados Unidos, con lo que se recortaron dramáticamente las participaciones de mercado de las empresas del país. Entre 1969 y 1979 el valor de los productos manufacturados importados y relacionados con el hogar pasó de un 14% hasta un 38%. A mediados de la década del 80, por cada dólar gastado en bienes producidos en los Estados Unidos, las familias y las empresas gastaban 45 centavos en bienes de importación.” (Rifkin, J. 2010; 120).

La recuperación de los beneficios en las condiciones de la época exigía un incremento del plusvalor relativo al interior de las empresas. El problema es que la senda de incremento del esfuerzo productivo se encuentra cercana a su límite físico. La lógica Taylor-fordista ya no es capaz de sostener incrementos persistentes de la productividad, puesto que la línea de montaje ya no puede avanzar más rápido sin aumentar las pérdidas asociadas a productos defectuosos y a la resistencia obrera. Dado este escenario de limitación estructural, el aumento del plusvalor relativo para sostener los beneficios del capital solo puede alimentarse de una reducción de los costos.

El camino natural de recuperación de los beneficios es la construcción de un nuevo consenso social que recupere las condiciones básicas antes señaladas: reproducción ampliada y estabilidad sociopolítica para el incremento de la productividad.¹⁵ Es el camino elegido por los modelos neoliberales en Inglaterra y Estados Unidos, y que fue testeado en detalle en el Chile dictatorial de los años setenta.

Para los actores sociales, trabajadores y empresarios, supone un nuevo espacio de confrontación. La desregulación propiciada por la economía monetarista corresponde a una fórmula que facilita la recuperación de los beneficios del capital y, con ello, de las tasas de inversión y el empleo, pero no supone necesariamente una transformación estructural de las relaciones socioproductivas.

En distintos momentos de la historia reciente las crisis de la economía capitalista, que encontraban dramática expresión en las condiciones del mercado laboral, se saldaban con importantes efectos salariales y en las condiciones de trabajo, resultado de la presión

¹⁵ Como hemos señalado, un consenso social no necesariamente es una adhesión voluntaria de los actores sociales a un modelo de vida en sociedad. Corresponde a un estado de funcionamiento del sistema de dominación, de tal modo que asegure las condiciones estructurales del modo de producción. En rigor, una dictadura puede ser un buen ejemplo de un modelo de dominación eficaz, al menos mientras el ejercicio de la fuerza necesaria para ese tipo de dominación no suponga un costo que atente en contra de la reproducción del capital.

ejercida por el ejército industrial de reserva. La interrogante es por qué esta crisis de la reproducción capitalista adquiere una dimensión que consideramos paradigmática y que cambia las relaciones socioproductivas.

II.2.- El rol de la innovación técnica y su impacto en el trabajo

Según refiere Rifkin, durante la década del 80 las empresas en Estados Unidos invirtieron más de mil millones de dólares en tecnología de la información. Para 1992, cada trabajador del sector de servicios disponía de más de US\$10 000 en hardware en su puesto de trabajo. Sin embargo, la productividad continuaba creciendo solo al 1% anual, muy por debajo de lo esperado y lo que requería esta economía. Incluso se llegó a formular la llamada “paradoja de la productividad”, que aludía a la insensibilidad de esta variable frente a la inversión.¹⁶ Sin embargo, la perplejidad inicial comenzó a disiparse lentamente, al ritmo en que se verificaron los primeros síntomas de reactivación de esta variable, llegando a alcanzarse los mejores resultados de los últimos veinte años. Las tecnologías de la información parecían comenzar a rendir sus frutos.¹⁷

Ciertamente había una paradoja en este proceso, pero no relacionada con la ineficacia de la inversión para estimular la productividad. El interrogante respecto a qué se debía a la esterilidad inicial de los nuevos recursos aplicados, dio paso a nuevas interpretaciones del fenómeno que ponían el acento en ciertas variables de entorno que condicionaban la eficacia de los nuevos recursos aplicados a la producción.

“[Cada vez] resultaba más claro que el fracaso en conseguir las ganancias en productividad más rápidamente no suele ser consecuencia de las nuevas tecnologías de la información, que permiten ahorrar mano de obra y tiempo, sino de estructuras organizativas anticuadas que no podían incorporar las nuevas tecnologías. (...) Simplemente carece de sentido gastar dinero en las nuevas tecnologías para, a continuación, emplearlas a la vieja usanza.” (Rifkin, J. 2010; 121).

La estructura empresarial tradicional, a la usanza de los ejércitos, ponía un fuerte acento en los segmentos intermedios. Cuando el objetivo era alcanzar metas de producción expresadas en volúmenes de productos estandarizados, la pirámide organizativa era decreciente desde la cúspide hasta la base, en términos de la capacidad para la toma de

¹⁶ Los aparentemente nulos efectos en productividad logrados generaron un marcado escepticismo respecto a los rendimientos que tenía la innovación técnica. Rifkin, J. (2010) Pág. 120 y ss.

¹⁷ Erik Brynjolfsson y Lorin M. Hitt del MIT y la Universidad de Pensilvania, respectivamente, mostraron evidencia del notable rendimiento que estaba alcanzando la inversión en la manufactura y los servicios. “Beyond the Productivity Paradox: Computers are the Catalyst for Bigger Changes. Mimeo, June 1998. En <http://ebusiness.mit.edu/erik/bpp.pdf>

decisiones. En ese contexto, los segmentos intermedios de la estructura tenían por misión el procesar la información que circula por toda la estructura y coordinar las acciones de los niveles inferiores, lo cual comprometía severamente la capacidad de responder frente a imprevistos por parte de la organización.

Frente a estas definiciones, se desarrollaba un enfoque alternativo en las antípodas del capitalismo occidental. Taiichi Ohno, en la empresa automotriz Toyota en Japón, buscando hacer frente a la crisis económica originada en el mercado petrolero en los años setenta, impulsa un sistema productivo que rompe con el paradigma fordista. Este se funda en la flexibilidad laboral, con alta rotación en puestos de trabajo y roles, el fomento del trabajo en equipo y la cohesión, el sistema *just in time*, que minimiza los tiempos muertos y la acumulación de inventarios. Estas iniciativas, desarrolladas en un entorno que maximiza la incorporación de las innovaciones tecnológicas al proceso, permiten una reducción de los costos productivos que, tras pasados al consumidor, permiten ampliar el mercado. El capitalismo industrial encontraba muy lejos de sus orígenes una salvación para la caída tendencial de las tasas de ganancia.

El paradigma de la flexibilidad revoluciona la forma de concebir el proceso industrial, fundamentalmente porque es una respuesta que se da en el contexto tecnológico adecuado. Es decir, Taiichi Ohno solo puede hacer realidad su concepción de un nuevo paradigma tecnoproductivo porque cuenta con el soporte tecnológico que le permite reemplazar la burocracia industrial constituida por los cuerpos intermedios del modelo Taylor-fordista tradicional.

El interrogante de si habría sido factible ensamblar un Ford T en dos plantas distintas y separadas en el espacio a finales de los años veinte, se puede responder de manera afirmativa ciertamente; sin embargo, ello habría atentado contra la productividad, incrementando el tiempo necesario de producción de cada unidad. Esto, debido a que el rendimiento del capital estaba asociado a satisfacer una demanda que superaba largamente las capacidades productivas de la industria, más que a obtener ahorros vía deslocalización de los procesos.¹⁸

Más de medio siglo después, la productividad y el rendimiento del capital ya no estaban asociados a la reducción de los tiempos unitarios de producción, con el fin de alimentar una demanda de voracidad desmedida. La existencia de una demanda diversa e incluso difícil de proyectar obligaba a reducir los costos mediante la deslocalización de los procesos productivos, atendiendo a la disponibilidad de los distintos insumos de cada eslabón de la

¹⁸ El modelo productivo de Ford bajó el tiempo de producción de cada unidad desde 12,5 horas a tan solo 93 minutos. Ver Ford, H. (2010). “My Life and Work”. Ed. Memphis, TN: General Books. Tennessee, USA.

cadena de valorización y sus costos relativos. Pero ello era posible debido a la disponibilidad, a costos relativos adecuados, de los instrumentos y recursos tecnológicos que lo permitían.

El atributo de la flexibilidad llegaba a la organización empresarial. Primero, para responder a un mercado que ahora podría desear un Ford T no solo de un color distinto al negro, sino también de una fisonomía más parecida a un citycar, eventualmente.¹⁹ Segundo, para responder a las necesidades de coordinación de los nuevos, diferentes y distantes componentes del proceso productivo. Todo lo anterior traía aparejada la necesidad de una utilización diferente del factor trabajo, último factor en asumir la nueva característica del sistema: la flexibilidad.

El proceso de producción de bienes, desde el tiempo de la gran industria, nos refería a un continuo de acciones cuyo resultado es una determinada mercancía. Independiente de los procesos paralelos que se puedan requerir para la obtención del resultado final, existía una constante relacionada con la escala de producción; un mayor volumen de producto supone, en el corto plazo, un crecimiento a escala de los factores aplicados.²⁰ La innovación lo que hacía era cambiar la pendiente de la función de producción, pero más que una trayectoria constante, reflejaba la forma de saltos episódicos. En el intertanto, todo aumento de la producción suponía un incremento de los trabajadores en una relación constante entre los saltos de innovación. La magnitud de ese incremento cambia según la modificación de la función de producción que se produzca fruto de la innovación aplicada.

A pesar de la distancia física y las transformaciones que han delineado un mundo que se transforma a una velocidad difícil de medir, de una u otra forma ha sobrevivido la visión ricardiana de la relación entre el trabajo y la tecnología.

“Desde que puse mi atención en los problemas de la economía política, he sido de la opinión de que la introducción de la maquinaria en cualquier ramo de la producción, en tanto que efectúa un ahorro de trabajo, constituye un bien general, aunque ocasiona algunos de los inconvenientes que acompañan a la mayor parte de los cambios de capital y trabajo de una industria a otra.” (Ricardo, D. 1993; 288).

¹⁹ Es conocida la anécdota de Henry Ford que, dando a conocer las características de su empresa, comentó que los clientes de Ford Motor Co. podían elegir cualquier color para su modelo T, siempre y cuando fuese negro. El mismo Henry Ford la difundió en su autobiografía. Ford, H. (2010). Pág. 31. “Any customer can have a car painted any colour that he wants so long as it is black”.

²⁰ Como sabemos, cualquier desequilibrio en la adición de nuevos factores provoca rendimientos decrecientes en el ideario neoclásico. En ese entendido, el aumento de la composición orgánica del capital de Marx conduce inevitablemente al colapso de la eficacia marginal del capital de Keynes.

Con todo, la historia de la gran industria fue la historia del incremento del factor trabajo aplicado a la producción de bienes. En esa condición, y atendiendo a los efectos que en cuanto a incremento de asociatividad tiene la agrupación permanente de trabajadores, el resultado natural fue el fortalecimiento de la organización sindical.

¿Tenían los trabajadores que comportarse como una *clase para sí*? Es decir, como un colectivo que comparte identidad, diagnóstico de su situación en la sociedad y un proyecto político de emancipación. La respuesta es sí.²¹

"En principio, las condiciones económicas habían transformado la masa del país en trabajadores. La dominación del capital ha creado en esta masa una situación común, intereses comunes. Así, esta masa viene a ser ya una clase frente al capital, pero todavía no para sí misma. En la lucha, de la cual hemos señalado algunas fases, esta masa se reúne, constituyéndose en clase para sí misma. Los intereses que defienden llegan a ser intereses de clase". (Marx, K. 1984; 257)

Pero la condición de clase para sí, o lo opuesto a la alienación, es resultado de una materialidad, de una condición física ligada al régimen de fábrica. La coexistencia de los trabajadores en un mismo espacio físico.

Es en la industria donde los trabajadores se encuentran, cooperan unos y otros con el mismo fin, y se someten juntos a los dictados del capital. Tal como la existencia humana está ligada a la vida en colectividad, la posibilidad de que el trabajador se asuma a sí mismo como parte de una clase subyugada deriva de la cohabitación laboral con sus pares.

El productor de mercancías se hace consciente de su lugar en la sociedad en tanto puede ver físicamente a sus *iguales otros*; del mismo modo en que puede ver pasar por sus manos una suma de mercancías, o partes de ellas, que representan el tiempo de trabajo necesario y el tiempo de trabajo excedente. El obrero puede verse reflejado en el otro y también *ver* la explotación. En ello radica la importancia que tiene la presencia de los trabajadores en el mismo espacio físico, lo cual se diluye con el cambio técnico que posibilita la flexibilización.

²¹ Para Marx, la conciencia de clase, en su etapa superior (clase para sí), está precedida de un estadio inicial (clase en sí) en que aún no asume su proyecto histórico.

II.3.- La flexibilidad productiva

Esta fragmentación de los procesos productivos tiene como condición indispensable a las transformaciones tecnológicas del último cuarto del siglo XX. La respuesta de la producción a estas nuevas condiciones materiales fue la flexibilización de sus procesos para, de este modo, traducir el impacto de la innovación disponible en beneficios. Con esa orientación emerge un mundo laboral posfordista, en que lo que prevalece es el modelo de especialización flexible.

“El modelo de especialización flexible se caracteriza por una amplia flexibilidad funcional, que se apoya en la cualificación, la polivalencia y la versatilidad de los trabajadores y trabajadoras, lo que facilita una mejor utilización de estos en función de las necesidades de producción y de los cambios rápidos en la fabricación de unos productos en lugar de otros según sea la evolución de la demanda. El trabajo en equipo, la aportación de sugerencias e ideas y la implicación de los trabajadores y trabajadoras facilitan la innovación permanente y la consecución de los objetivos de calidad y diferenciación que exige un mercado cada vez más competitivo.” (Calero, C. 2004; 3).

Bajo el concepto de *flexibilidad* se cobijan un conjunto de dimensiones asociadas al proceso productivo, las que en general se resumen en dos grandes agrupaciones: las macroeconómicas, que aluden a la manera en que se adapta el sistema productivo al cambiante entorno, en lo que incide la globalización de los mercados en que se realizan las mercancías y la innovación tecnológica; y las microeconómicas, que aluden a las transformaciones al interior de la empresa, necesarias para adaptarse a ese entorno cambiante (Díaz, Á. 1996).

Las distintas transformaciones impuestas al sistema de organización de la producción son resultado de las nuevas condiciones que la innovación no solo permite, sino que hace imperativo para maximizar su impacto. El cambio técnico no solo es la respuesta frente al deterioro de los beneficios, sino que condiciona el paradigma tecnoproductivo y social que emerge de este proceso.

II.4.- La Tercera Revolución Industrial

La innovación, como la acumulación del conocimiento humano, posee una senda de velocidad incremental. En la Primera Revolución Industrial la cadencia de la innovación se reflejaba en que desde la construcción de los primeros Altos Hornos de Roebuck (Carolina del Sur, Estados Unidos de Norteamérica), que permitió la producción de hierro dulce (forjado), hasta que se pudiera producir con él una máquina a vapor, pasaron 25 años; para

navegar un río, 47 años; para que hubiera una locomotora que viajara más rápido que una carreta, 69 años; y para que esa locomotora pudiera transportar pasajeros eficientemente, 109 años.²²

Resulta indudable que el escenario de la III Revolución Industrial que refleja Rifkin, (Rifkin, J. 2012). muestra una cadencia extraordinariamente más acelerada de la innovación. Esta transformación ocurre en el contexto de la convergencia de la aparición de nuevas tecnologías de las comunicaciones y la información, con nuevos sistemas de energía y su almacenamiento. Estos factores se han convertido en herramientas para la gestión de sociedades cada vez más complejas.

La década del 80 resultó especialmente fértil en innovaciones técnicas y, como apreciamos, los ámbitos más significativos están en la digitalización, el almacenamiento de datos, la comunicación vía satélite y la transferencia de información a alta velocidad,²³ individualmente y en conjunto constituyen condiciones que revolucionan distintas áreas del quehacer humano. Entre los ámbitos que verifican los efectos más visibles de esos cambios está el de la producción de bienes y servicios, y su expresión más concreta es la fragmentación de los procesos productivos.

Ciertamente, el primer ensayo de deslocalización de la producción ocurrió cuando la máquina a vapor permitió separar la producción de las fuentes de energía naturales, como los cursos de agua o el viento. De ahí en más no hubo nada que impidiera llevar el proceso productivo hasta las cercanías de los consumidores, minimizando, de paso, los costos de transporte.

Sin embargo, en ausencia de un mundo perfecto, los productores enfrentaban diversos *trade off*, el asentamiento de la industria podía estar más cerca de los mercados relevantes, pero lejos de las fuentes de materias primas. Más cerca de las instalaciones portuarias, que llevarían las mercancías a su destino final, pero sin suficiente oferta de fuerza de trabajo. En entornos físicos favorables, pero institucionales adversos. Y así.

²² European Route of Industrial Heritage. (2011) <http://www.erih.net/industrial-history/europe.html>

²³ Desde los años 80, en que la velocidad de navegación alcanzaba los 128 kb/s, en veinte años ha avanzado a una velocidad media de 3,1 Mb/s en doble vía, posibilitando usos no contemplados hace unos pocos años. Actualmente Chile tiene una penetración de conexiones fijas a alta velocidad que alcanza al 12% de la población, por encima del promedio regional del 9%, pero por debajo del 29% de la OECD. En cuanto al porcentaje de usuarios de Internet, Chile bordea el 52%, frente al 40% de América Latina y el Caribe, y del 80% de la OECD. CEPAL (2012). “Estado de la Banda Ancha en América Latina y el Caribe, 2012”. ONU. Santiago de Chile.

A todas esas condicionantes debían hacer frente, teniendo como única guía, la maximización de sus beneficios. Pero, probablemente muchos soñaron con ese mundo perfecto en que los insumos y materias primas eran baratos y se ubicaban a escasa distancia, los impuestos directos eran bajos, los mercados estaban cerca, había abundante oferta de trabajo y escasa regulación e, incluso, disponibilidad de capital y condiciones institucionales favorables para hacer negocios.

Si esto solo podía calificarse de delirio en el mundo fordista y, más aún en los albores de la industria a la que Marx hace referencia, o en el de la producción en serie para una sociedad de masas, el desarrollo de la microelectrónica podía volverlo una realidad.

Fragmentar la cadena productiva siempre fue posible. Lo que no estaba al alcance era comunicar los distintos eslabones para obtener una coordinación eficiente de modo tal de rentabilizar la segmentación, en el sentido de lograr la creación de valor en etapas que antes generaban uno menor o definitivamente no lo hacían.

Frente a una demanda fluctuante en volumen y preferencias, e incluso sensible a las condiciones de producción de las mercancías, había una respuesta técnica a precios relativos favorables, pero esta requería un contexto institucional de funcionamiento distinto: la flexibilidad productiva.

II.5.- El impacto de la flexibilidad

El efecto inmediato de este nuevo contexto fue un cambio radical en la fisonomía, la profundidad y, en última instancia, la cultura del mundo de los trabajadores. La flexibilidad afecta un componente que les es esencial a la hora de definir su existencia como *clase para sí*, la proximidad física. De aquí en más, los trabajadores se enfrentan a un mundo desconocido, distinto a los albores del capitalismo cuando eran una clase joven y sin experiencia organizativa, pero que contaban con el sustrato material de la proximidad. Ahora, como sujetos aislados enfrentan al mundo del trabajo, desprovistos de la protección que les acompañó durante el siglo pasado, de la organización que se nutre de la solidaridad que resulta de la cercanía y la identificación con un igual.

El mundo se poblaba de nuevos consumidores, que accedían a esa nueva condición mediante un sistema de intermediación financiera moderno y agresivo que los hacía sujetos de crédito. Mientras la bancarización avanzaba a paso firme, incorporando nuevos clientes, silenciosamente la clase obrera mutaba de clase para sí a capas medias, que constituían su nuevo estatus a partir de la posesión de determinados bienes y servicios a los que el mercado y el sistema financiero les habían permitido acceder.

El trabajador de ayer que podía observar materialmente cómo pasaban por sus manos las mercancías que encarnaban el valor total creado y sus componentes, construía a partir de este hecho fáctico una identidad que le impulsaba a crear una organización orientada a la defensa de sus intereses, los que se resumían en rescatar el plusvalor apropiado por el capitalista.

Si bien la mayor o menor eficacia de las acciones emprendidas en la dirección de defender los derechos de la clase obrera se podían observar en las estadísticas de distribución primaria del ingreso, la medida real y última de la eficacia de la organización obrera estaba radicada en la cercanía de la meta de construcción de un nuevo orden que superase la sociedad de clases. Solo en ese contexto la explotación habría de desaparecer.

El trabajador en el mundo flexible ha accedido a signos de identidad que le asocian más a los segmentos medios de la sociedad. Independiente de las estadísticas acerca de la distribución monetaria del ingreso, las personas tienden a identificarse con la categoría *clase media*, antes que con el pertenecer al contingente de los trabajadores. Ha accedido a bienes y servicios que sus antepasados directos no hubieran soñado poseer y que indudablemente suponen signos de bienestar, entre ellos, la mayor educación. En conjunto, los sitúan hoy más cercanos a la categoría de ciudadanos que observan las contradicciones de su sociedad desde una perspectiva distinta en la que prima el acceso efectivo a *derechos*, antes que la reivindicación de *justicia*.

El trabajador en el mundo flexible posee un continuo en el cual moverse y construir su identidad, hoy más lejos de la noción de clase social en sí, y donde el progreso está asociado al acceso a derechos que la sociedad debe materializar.

Ciertamente existe una contrapartida. El trabajador en el mundo flexible ya no puede esperar una salida a su condición de subyugación mediante una lógica binaria, en que la emancipación de su clase supone la destrucción del orden impuesto por la clase capitalista y, por tanto, también de la propia clase capitalista. Debe, por tanto, aprender a convivir con el régimen de explotación y esperar a que sean las regulaciones institucionales las que construyan un *proxi* de la emancipación, la sociedad del bienestar.

Esta nueva condición es resultado inmediato de la desaparición de la organización obrera. Esta instancia era la llamada a provocar el tránsito de la *clase en sí* a la *clase para sí*, la que materialmente era capaz de evidenciar el antagonismo de la relación de clases al mostrar al contradictor de los trabajadores y demostrar empíricamente la factibilidad de confrontar al

capital. Cuando esa factibilidad tiende a desaparecer, solo queda la *clase en sí*, categoría desprovista de la voluntad de poder.

III.- El agotamiento de los sindicatos

El proceso de flexibilización productiva es una respuesta progresiva en el ámbito de los *mezzoprocesos*, en que las relaciones sociales de producción se ajustan al curso del desarrollo de las fuerzas productivas. Si bien, resulta indiscutible que las condiciones laborales de los trabajadores se han deteriorado producto de la fisonomía adquirida por el mercado laboral y las condiciones institucionales que le rodean. La transformación es consistente con un nuevo paradigma tecnoproductivo.

III.1.- El tránsito a una economía de servicios

De manera alternativa a la senda de innovación y a las modificaciones en la organización de la producción resultante, encontramos la transformación paulatina de las economías hacia un peso relativo mayor del sector servicios.

La principal significación de este hecho no es solo la reducción relativa del obrero clásico que produce mercancías mediante la transformación de bienes intermedios. Se trata de la pérdida de peso específico del segmento que puede atestiguar la creación de plusvalor. El trabajador de servicios no es capaz de identificar el momento final del tiempo de trabajo necesario y el inicio del plustrabajo. Cómo puede saber el profesor en qué instante de su clase ocurre ese evento. Cómo lo sabe el artista o el cultor de los distintos oficios que corresponden a las nuevas modalidades del trabajo que describe De la Garza (De la Garza, E. 2000).

Las economías latinoamericanas han experimentado un importante incremento del ingreso per cápita en las últimas décadas, al punto que en el caso de Chile ha situado al país entre las economías de ingreso medio-alto, al superar los veintidos mil dólares anuales (Escobar, P. (2015). Ello ha supuesto un cambio significativo de la estructura productiva. Si bien la reprimarización resulta evidente, respondiendo a la descomposición de las cadenas de valor antes descritas, el mayor crecimiento corresponde al sector oferente de servicios, lo cual es consistente con un nivel de ingreso superior. Esta es una senda de transformación de alcance mayor y que no cuenta con un *by pass* de retorno.

III.2.- La flexibilidad y declive de los sindicatos

Las últimas décadas han sido testigo del progresivo declive de la organización de los trabajadores.²⁴ Una de las variables que es fundamental para evidenciar este deterioro es la tasa de sindicalización. Esto, independiente de la manera en que se calcule la población sindicalizada sobre diversos agregados de la fuerza de trabajo, en todos los casos ha experimentado un continuado decaimiento en el mundo, lo cual necesariamente debilita su principal herramienta para disputar el excedente frente al capital.

Si los antecedentes estadísticos constituyen datos fríos y que resisten escaso cuestionamiento, las causas de la decadencia del sindicalismo son un campo de amplio debate (Bensusán, G. 2000).

III.3.- La eficacia de las organizaciones sindicales

Naturalmente, los grandes contingentes de trabajadores, agrupados en un mismo espacio y sometidos a una interacción obligada que finalmente contribuía a la consolidación de una identidad y a la conciencia de compartir intereses comunes y opuestos a la clase empresarial, experimentó una rápida desintegración y, con ella, la de su organización representativa: el sindicato. ¿Podía ser de otra manera? No.

Si el principal efecto de esta transición es la pérdida de peso relativo de la organización sindical, el efecto inmediato de ello es la reducción de su capacidad de hacer frente a los intereses del capital. Como señalamos, el sindicato existe en razón de constituir la vía de intervención que tienen los trabajadores sobre la distribución funcional del ingreso en las sociedades contemporáneas. Esta intervención la realizan ya sea directamente cuando

²⁴ Espinosa, M. y Yanes, H. (1998) “Sindicalismo en Chile: un actor que sobrevive contra viento y marea” en *Temas Laborales* N° 8, enero. Dirección del Trabajo, Chile; Abramo, L. (1992). “El sindicalismo latinoamericano en los 90”. CLACSO Coediciones. Ed. ISCOS. Santiago de Chile; Espinosa, M. (1997) “Sindicalismo en la empresa moderna: ni ocaso ni crisis terminal” en *Cuadernos de investigación* N° 4. Dirección del Trabajo. Chile; Fraile, L. (2012). “Atenuar el neoliberalismo: tripartismo y reformas económicas en el mundo en desarrollo”. Ed. OIT; Serrano, M. y Fichter, M. (2011). “Trade unions and the global crisis” Ed. OIT; Schmidt, V. (2007). “Trade unions responses to globalization”. Ed. OIT; Bensusán, G. y Middlebrook, K. (2013). “Sindicatos y política en México”. CLACSO Coediciones. Ed. FLACSO. México; Frías, P. (2008). “Desafíos del sindicalismo en los inicios del siglo XXI”. CLACSO Coediciones. Ed. Universidad Central. Santiago, Chile.

confrontan al capital en el espacio de la negociación colectiva, o a través del Estado cuando logran niveles altos de influencia social y política.²⁵

La caída en términos absolutos del número de trabajadores sindicalizados y en su proporción respecto a los ocupados, se ha traducido en un deterioro pronunciado de la eficacia de su principal herramienta de intervención: la huelga. Su eficacia radica en la capacidad efectiva de paralizar la producción con que cuentan los trabajadores. Esto da lugar a un costo de oportunidad de no ceder a las demandas sindicales.²⁶ Pero si esa capacidad de paralizar la producción se reduce, decae con ella el resultado de la negociación colectiva y su efecto sobre la redistribución del ingreso primario, lo que en suma afecta la significación de la propia organización de los trabajadores.

Esta paulatina decadencia de la organización sindical, en los términos recién expuestos, se puede inferir fácilmente de los datos de sindicalización, de la cobertura de la Negociación Colectiva, e incluso del comportamiento de la distribución funcional. No obstante, aún es posible concebir un acercamiento estadístico mayor, un parámetro que refleje la eficacia de la organización de los trabajadores. Así:

²⁵ Este último caso nos refiere a la situación de los trabajadores en los países de mayor PIB per cápita, en que se desarrolló un Estado Benefactor que intervenía tanto el ámbito de la distribución funcional, con legislaciones protectoras del trabajo, como en la distribución monetaria, mediante una estructura de impuestos progresivos.

²⁶ Se trata de la relación entre el costo del peticitorio y el costo alternativo de la paralización.

$$1) \sum_{n=1}^{H i} (\text{Trabajadores involucrados en } i \times \text{Días duración})$$

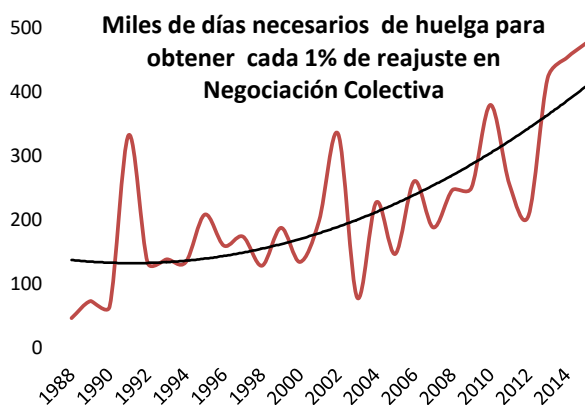
$$2) W_{t1} - W_{t0}$$

$$3) (1) / (2) = \beta$$

Donde:

- H = Número de huelgas
- D_h = Días de paralización
- T_h = Trabajadores en huelga
- W_{t1} = Salarios nominales inmediatamente después de la Negociación Colectiva
- W_{t0} = Salarios nominales antes de la Negociación Colectiva
- β = Magnitud de la paralización necesaria**

La relación (1) nos muestra el concepto ya conocido de “Costo Días Persona” de la huelga.²⁷ La diferencia (2) es el cambio producido en los salarios fruto de la Negociación Colectiva, conocido en general como “reajuste inicial”. En este caso, debemos interpretar el parámetro β que hemos creado, como la magnitud del esfuerzo que debe realizar la organización sindical, en término de paralización de las actividades productivas mediante la huelga legal, para obtener un incremento salarial del 1%.



Un ejercicio estadístico, con los datos disponibles y bajo esta definición, nos muestra que entre los años 1988 y 2015, el parámetro β se multiplicó por 10²⁸. Eso supone que en 1988 se necesitaban 47 mil días/trabajador paralizados para obtener un crecimiento de las remuneraciones de un 1%. Veintisiete años después se necesitaban 475 mil días/trabajador paralizados para poder alcanzar el mismo resultado.

Fuente: Elaboración propia

²⁷ La Dirección del Trabajo en Chile, publica en su anuario esta información.

²⁸ Ver anexo estadístico.

La interpretación más directa de este resultado es que la paralización de actividades que realizan los trabajadores para propiciar un mejoramiento de las remuneraciones ha experimentado una pérdida notable de eficacia y ello es resultado de la nueva estructura de la producción y su fragmentación. La huelga de los trabajadores sindicalizados ya no paraliza la producción, salvo excepciones.

Ello solo ocurre cuando el costo de oportunidad que enfrenta la empresa obliga a una corrección en la estructura distributiva del plusvalor en favor de los trabajadores. Esto no necesariamente significa que no haya huelgas o que su extensión no sea larga, sino que los resultados del esfuerzo se reducen sistemáticamente.²⁹

En este caso estamos en presencia de una transformación técnica que actúa directamente sobre las relaciones sociales. El conjunto de cambios en el mundo de la información y las comunicaciones, que han permitido la descomposición geográfica de la cadena de valor, ha actuado sobre el elemento básico de asociatividad que dio vida a la organización obrera: la proximidad. Dicho proceso se observa como irreversible.

Lo anterior tampoco significa que la innovación haya entregado el arma decisiva al capital y a los sistemas de dominación, puesto que también se halla en manos de los grupos subordinados de manera creciente. Pero sí implica que el sujeto de la transformación social ya no es la clase trabajadora que Marx veía devorada por las fauces de la gran industria y como un ave Fénix emergía de entre las llamas de su holocausto para guiar la senda de emancipación de la humanidad. El nuevo sujeto es un individuo en red, que desarrolla su asociatividad y construye un proyecto, apoyado en las innovaciones del presente. Pero tendencialmente alejado del mundo del trabajo a la hora de construir su paradigma interpretativo del mundo.

²⁹ Ver anexo estadístico. Durante los últimos años de la Dictadura hubo un promedio anual de 93 conflictos laborales. En los años noventa esa media se elevó hasta 184 huelgas por año. La década siguiente llevó ese promedio a 124 y del año 2010 al 2015 fueron 176 los conflictos en promedio. www.dt.gob.cl

Referencias Bibliográficas

- 1 Abramo, Lais (1992). "El sindicalismo latinoamericano en los 90". CLACSO Coediciones. Ed. ISCOS. Santiago de Chile.
- 2 Albizu Gallastegui, Eneka. (1996) La producción flexible: just in time vs. organización científica del trabajo. En "Revista de dirección y administración de empresas N°4, noviembre 1996." Ed. Departamento de Economía Financiera, UPV. Bilbao, España.
- 3 Bensusán, Graciela (2000). "El impacto de la reestructuración neoliberal". Ed. LASA 2000. México.
- 4 Calero, Carlos (2004). "Los sistemas de producción flexible y sus repercusiones en las condiciones de trabajo". Mimeo, UGT. País Valenciano, España.
- 5 Carley, Michael (2009). "Trade Union Membership 2003-2008. Dublin: European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions". <http://www.eurofound.europa.eu/eiro/studies/tn0910049s/tn0910049s.htm>
- 6 Castel, Manuel (1999). "La transformación del trabajo". Ed. Los libros de la factoría. Barcelona, España.
- 7 CEPAL (2012). "Estado de la Banda Ancha en América Latina y el Caribe, 2012". ONU, Santiago de Chile.
- 8 Coriat, Benjamín (2001). "El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa". Ed. Siglo XXI. Madrid, España.
- 9 De la Garza, Enrique (2000). "Tratado latinoamericano de sociología del trabajo". Ed. FCE, México.
- 10 Díaz, Álvaro. (1996) "Flexibilidad productiva en las economías de la región y nuevos modelos de empresa". Boletín CINTERFOR N° 137, oct-dic 1996. Ed. OIT CINTERFOR, Montevideo, Uruguay.
- 11 Duhalde, Santiago (2010). "Neoliberalismo y nuevo modelo sindical". UBA/SciELO. Espacio Abierto. Buenos Aires, Argentina.
- 12 Echeverría, Magdalena (2004). "Flexibilidad laboral en Chile: las empresas y las personas". Mimeo. Departamento de Estudios. Dirección del Trabajo. MINTRAB. Santiago de Chile.
- 13 Engels, Federick. (1974) "La situación de la clase obrera en Inglaterra" En "Marx & Engels, Obras Escogidas" Editorial Progreso, Moscú. Tomo III.
- 14 Escobar, Patricio (2015) "La trampa de los ingresos medios. Un problema de la acumulación" Mimeo Universidad Academia de Humanismo Cristiano"
- 15 Espinosa, Malva (1997). Sindicalismo en la empresa moderna: ni ocaso ni crisis terminal. En "Cuadernos de investigación" N° 4. Dirección del Trabajo. Santiago de Chile.
- 16 Ford, Henry (2010). "My Life and Work". Ed. Memphis. TN: General Books. Tennessee, USA.
- 17 Frías, Patricio (2008). "Desafíos del sindicalismo en los inicios del siglo XXI".

- CLACSO Coediciones. Ed. Universidad Central. Santiago de Chile.
- 18 Hobsbawm, Eric (1994) "Historia del siglo XX" Ed. CRÍTICA (Grijalbo Mondadori). Buenos Aires Argentina. S.A.)
- 19 Hoppenhayn, Martín (1988). "El trabajo, itinerario de un concepto". Ed. PET/CEPADUR. Santiago de Chile.
- 20 Keynes, John Maynard (2005). "Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero". Ed. FCE. México.
- 21 Lukács, George (1923 "Historia y conciencia de clase". Ed. Grijalbo. México.
- 22 Marx, Karl (2008 [1859]). "Contribución a la crítica de la economía política". Ed. Siglo XXI. México.
- 23 Marx, Karl. (2015 [1867 Primera Edición en alemán]) "El Capital. Crítica de la Economía Política" Tomo I. Ed. FCE, México.
- 24 November, Andras (1990). "Nuevas tecnologías y transformaciones socioeconómicas". Ed. IEPALAS. Madrid, España.
- 25 Nun, José (1999) "El futuro del empleo y la tesis de la masa marginal" Ed. Instituto de Desarrollo Económico y Social IDES <http://www.jstor.org/stable/>
- 39 OECD (2004). "OECD Employment Outlook". En <http://www.oecd.org>
- 26 Rifkin, Jeremy (2010). "El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era". Ed. Paidós Ibérica. Madrid, España.
- 27 Rifkin, Jeremy (2012)." The Third Industrial Revolution: How the Internet, Green Electricity, and 3-D Printing are Ushering in a Sustainable Era of Distributed Capitalism." <http://www.worldfinancialreview.com/?p=1547>
- 28 Schmidt, Verena (2007). "Trade unions responses to globalization". Ed. OIT. Coediciones. Ed. FLACSO. México.
- 29 Senén González, Cecilia; Del Bono, Andrea; Henry, Laura; Bulloni, María Noel (2013). "Crisis del consenso neoliberal y acción sindical en Argentina". Ed. CEIL/CONICET. Buenos Aires, Argentina.
- 30 Serrano, Melisa y Fichter, Michael (2011). "Trade unions and the global crisis". Ed. OIT. Ginebra, Suiza.
- 31 Taylor, Frederick Winslow (1912). "Shop Management". Ed. Harper&Brothers. London, England.
- 32 Van Vleck, Tom (1991). "ARPANET, the Defense Data Network, and Internet". Encyclopedia of Communications, Volume 1. Ed. University of Columbia. New York, USA.
- 33 Zepeda Rodríguez, José (2006). "Globalización y declive sindical en Norteamérica". UNAM. México.
- 34 Zubizarreta Hernández, Juan (2007). Movimiento sindical ante la globalización neoliberal. En "Congreso Bilbao 2007. El desafío del desarrollo humano".

Revista Academia y Crítica/Número 1/ Año 1/Otoño 2017/ "Innovación y fragmentación productiva"

Anexo Estadístico

Negociación Colectiva y Sindicalización										
Año	Trabajadores Asalariados	Trabajadores Sindicalizados	Negociación Colectiva		Huelgas				Reajuste Inicial	β
			N° Instrumentos	Trabajadores Involucrados	N° de Huelgas	Trabajadores Involucrados	Días de Duración	Costo Días Trabajador		
1985	2.618.300	360.963	1.417	142.937	40	4.468	s/d	s/d	0,15	s/d
1986	2.385.702	386.987	1.034	111.914	39	3.816	s/d	s/d	0,74	s/d
1987	2.447.720	422.302	1.749	161.130	124	33.642	s/d	s/d	1,06	s/d
1988	2.552.887	446.194	1.319	127.781	113	32.568	s/d	85.451	1,82	46.951
1989	2.701.903	507.616	2.342	221.109	150	58.441	s/d	298.561	4,06	73.537
1990	2.775.533	606.812	2.399	184.556	176	25.010	2.643	245.192	3,78	64.866
1991	2.846.035	701.355	2.810	252.385	219	49.910	2.725	730.925	2,20	332.239
1992	2.983.212	724.065	2.779	226.445	247	26.962	2.975	344.708	2,59	133.092
1993	3.180.572	684.361	3.038	255.226	224	25.098	2.578	311.979	2,25	138.657
1994	3.207.678	661.966	2.701	226.759	196	16.209	2.640	229.428	1,71	134.168
1995	3.272.324	637.570	2.762	210.089	187	24.724	2.324	350.124	1,68	208.407
1996	3.407.046	627.666	2.550	225.659	183	25.776	1.795	228.772	1,43	159.980
1997	3.469.390	617.761	2.674	192.256	179	19.278	1.850	250.599	1,44	174.027
1998	3.531.735	611.535	2.188	206.230	121	12.608	1.204	123.507	0,96	128.653
1999	3.423.939	579.996	2.321	161.834	108	10.667	1.308	103.232	0,55	187.695
2000	3.516.592	595.495	2.097	182.792	125	13.227	1.121	114.306	0,85	134.478
2001	3.555.323	599.610	2.285	160.197	86	11.591	805	127.157	0,64	198.683
2002	3.617.622	618.930	1.880	175.890	117	14.662	1.363	207.224	0,62	334.232
2003	3.670.513	669.507	1.930	137.985	92	10.443	802	73.467	0,93	78.997
2004	3.807.720	680.351	1.838	165.212	125	13.013	1.586	172.858	0,76	227.445
2005	3.986.112	676.368	2.209	178.225	101	11.209	1.131	99.931	0,68	146.957
2006	4.166.266	703.706	2.165	197.271	134	15.602	1.501	195.344	0,75	260.459
2007	4.360.899	724.606	2.556	232.667	146	17.294	1.593	163.770	0,87	188.241
2008	4.582.485	801.251	2.572	253.318	159	17.473	1.701	202.178	0,82	246.559
2009	4.501.875	937.055	2.379	227.282	171	21.915	1.961	242.508	0,97	250.008
2010	4.928.957	858.571	2.745	267.073	174	31.799	2.178	333.822	0,88	379.343
2011	5.166.297	892.365	3.008	311.196	183	22.698	2.227	257.591	1,01	255.041
2012	5.372.710	940.603	2.740	306.313	101	30.035	1.886	252.316	1,22	206.816
2013	5.605.550	940.222	2.903	320.206	201	30.638	2.756	412.379	0,98	420.795
2014	5.715.940	985.770	3.082	327.412	214	41.939	2.463	443.517	0,98	452.568
2015	5.651.050	974.579	s/d	s/d	183	24.950	2.637	332.585	0,70	475.121

Fuente: Dirección del Trabajo, "Compendio de Series Estadísticas 1990 - 2012"; José Salinero "Veinte años de afiliación sindical y negociación colectiva en Chile" Cuadernos de Investigación N° 29, Dirección del Trabajo, noviembre 2006. Los datos de reajuste inicial de 2013 a 2015 corresponden a una estimación propia