

Modificaciones en la relación trabajo-capital: sus efectos en el proceso de producción de plusvalía en la era de la globalización

González Arencibia, Mario*

“El uso de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo.
El comprador de la fuerza de trabajo la consume
haciendo trabajar a su vendedor.
Este se convierte así en fuerza de trabajo en acción,
en obrero, lo que antes solo era potencia”
(Marx, 1980:139)

Resumen

El objetivo de esta investigación es realizar un análisis a las modificaciones en la relación trabajo-capital y sus efectos en el proceso de obtención de plusvalía. A partir de la teoría marxista sobre la relación trabajo-capital y observando sus puntos de ruptura y continuidad con la lógica del capitalismo actual, se llega a la conclusión contraria del fin de la clase obrera, tomando en consideración de que en el contexto de la globalización, el proceso de formación del proletariado industrial rebasa lo nacional. Este punto de vista permite replantear el cuerpo teórico de la Economía Política marxista en lo referente a la acumulación del capital en el espacio de lo nacional.

Palabras clave: Plusvalía, trabajo, capital, globalización, flexibilización laboral.

Recibido: 01-09-21 . Aceptado: 02-01-15

* Profesor Auxiliar de la Universidad de Oriente, Facultad de ciencias Sociales. Av. Patricio Lumumba s/n. Santiago de Cuba/Cuba. E-mail mario@csh.uo.edu.cu.

Modifications in the Labor-Capital Relation: Its Effect on the Concept of Added-Value Production in the Era of Globalization

Abstract

The objective of this research is to carry out an analysis of modifications in the work-capital relationship and its effect in the process of obtaining added-value. Starting from Marxist theory on the work-capital relationship and observing its breaking points and cohesion with the logic of current capitalism, one reaches a conclusion contrary to that of the end of the working class. We must understand that in the context of globalization, the process of formation of the industrial proletariat surpasses national borders. This point of view permits us to reinstate the theoretical body of Marxist Political Economy regarding the accumulation of capital in the domestic environment.

Key words: Added value, work, capital, globalization, labor flexibility.

1. Introducción

Al estudiar los efectos socio-económicos de la globalización y el cambio tecno-económico, un aspecto que es de particular importancia es lo concerniente a la *relación trabajo-capital*, la cual a través de su minuciosa investigación de las relaciones capitalistas de producción Marx demostró con gran previsión el *conflicto entre el trabajo y el capital*, al concebirlo como dos poderes independientes unidos por lazos naturales vinculado a la obtención de plusvalía, pero conservados en campos opuestos. Sin embargo, en el actual contexto de la globalización

como parte del esfuerzo de los ideólogos del fin de la ideología, han emergido con más fuerza criterios como el de Jeremy Rifkin, quien plantea que con las transformaciones promovidas por la innovación tecnológica, el trabajo humano está siendo sistemáticamente eliminado del proceso de producción, adhiriéndose a “la idea de que estamos ante el fin de la clase obrera y del trabajo mismo” (Rifkin, 1996:23)¹.

También han sido prolíferas otras versiones, que plantean que con la reestructuración de la producción, la alienación y la degradación del obrero es cosa del pasado, se difunde además la afirma-

1 El tema planteado por este autor no es nuevo, los primeros textos que abordaron la llamada **crisis de la clase obrera**, se ubican en los escritos de *Alain Toraine (1969)*, cuya idea tenía como base que el antagonismo explotador-explotado en el terreno de la producción dejaba de representar la contradicción principal del sistema social, por el ascenso de una nueva capa de técnicos y administradores alienados pero no proletarizados. Toraine recuperaba así una idea ya esbozada en los textos de *Marcuse (1968: 7)* quien destaca la idea de cómo los trabajadores manuales son remplazados por una “clase de técnicos, científicos e ingenieros”. En la década de los 80’ y 90’, siguiendo estas ideas se han destacado autores como: *André Gorz (1982)*, *Offe, (1985)*, así como, *Peter Drucker, (1994)*, y *Eric Hobsbawn, (1995 y1996)*.

ción de que la explotación cede su puesto a la colaboración voluntaria y de iguales derechos entre obreros y capitalistas, y que dentro de los marcos de dicha colaboración los frutos del trabajo se distribuyen de forma justa entre sus participantes, por consiguiente, desaparece el proceso de obtención de plusvalía. El aspecto central de este andamiaje de ideas es que se pretende crear la imagen de que se está disolviendo la contradicción trabajo asalariado capital.

A partir de los asuntos planteados, este artículo persigue como *objetivo* analizar las modificaciones en la relación trabajo-capital y su incidencia en el proceso de obtención de plusvalía, desde el enfoque de la Economía Política Marxista. La idea central que se sostiene a lo largo del trabajo es que las nuevas condiciones de valorización del capital, en un contexto marcado por profundos cambios estructurales en la base económica y política del sistema, esta creando las condiciones que permiten variar la correlación de fuerzas a favor del capital, pero ello, no niega en modo alguno la existencia de la clase obrera, ni tampoco la existencia del trabajo mismo, y mucho menos la extinción de las relaciones de explotación.

2. Crisis en la acumulación del capital: Su incidencia en la obtención de plusvalía

La plusvalía escribió Marx (1986:176) es *sustancialmente materialización de tiempo de trabajo no pagado*, por lo que la esencia de la ley de la plusvalía consiste, en que el capital en cada momento dado se apropia de cierta canti-

dad de trabajo ajeno no retribuido. Esto es expresión del grado de explotación del capital hacia la clase obrera, particularmente cuando se compara la cantidad de trabajo no remunerada bien en forma de tiempo o en forma de dinero, con los gastos que realiza el capital en la compra de fuerza de trabajo. Sintetizado esto matemáticamente queda $P' = P/V \times 100\%$, donde P' es la cuota de plusvalía expresada en por ciento, P es la masa de plusvalía, y V , es el gasto en fuerza de trabajo que realiza el capital. La sumatoria es que el proceso de consumo de la fuerza de trabajo es, al mismo tiempo el proceso de producción de la mercancía y de la plusvalía.

Al examinar el modo de producción capitalista Marx demostró que existen dos métodos fundamentales para elevar la cuota y la masa de plusvalía, que son la **plusvalía absoluta y la relativa**. Para la comprensión de estos métodos es importante tomar en cuenta la concepción marxista que plantea que el valor de la fuerza de trabajo se reduce al valor de una determinada suma de medios de vida. Cambia por tanto, al variar el valor de estos, es decir al aumentar o disminuir el tiempo de trabajo necesario para su producción. Esto significa que "el límite último o mínimo del valor de la fuerza de trabajo, lo señala el valor de aquella masa de mercancías cuyo aprovisionamiento es indispensable para el poseedor de la fuerza de trabajo, para el hombre, ya que sin ella no podría renovar su proceso de vida; es decir, el valor de los medios de vida físicamente indispensables" (Marx, 1980: 134-139).

La esencia de la **plusvalía absoluta**, consiste en la prolongación de la jor-

nada de trabajo más allá del tiempo de trabajo que necesita el obrero para reproducir el valor de su fuerza de trabajo. En el caso de la **plusvalía relativa**, su contenido se expresa en la reducción del tiempo de trabajo necesario donde el obrero reproduce el valor de su fuerza de trabajo, con una duración constante de la jornada de trabajo y, por ello un aumento del tiempo de trabajo adicional, del cual se apropia el capital.

La **plusvalía relativa** se produce como resultado de la aplicación en la producción capitalista de los logros de la ciencia y la técnica, y el crecimiento de la productividad social del trabajo en las ramas que producen artículos de consumo para los obreros, y en las que crean medios de producción para la fabricación de artículos de consumo. La elevación de la productividad del trabajo en estas ramas reduce el valor de los medios de subsistencia necesarios para la reproducción de la **fuerza de trabajo** y por consiguiente, disminuye el valor de la propia fuerza de trabajo, lo cual conduce al acortamiento del tiempo de trabajo necesario.

Ahora bien, la pregunta sobre los aspectos planteados consiste en lo siguiente: ¿En la era de la globalización de la economía desaparece el proceso de obtención de plusvalía? Metodológicamente resulta de particular importancia ubicar el punto de partida del aspecto planteado, el cual temporalmente se enfoca en el presente trabajo, atendiendo al ángulo de la *“crisis de acumulación del capital”* que sufrieron las economías centrales desde fines de la década del 60', cuyas características, se expresaron en la caída generalizada de la tasa de ga-

nancia, estancamiento de la productividad, aumento de los inventarios y de capacidades ociosas, así como, en la reducción de los niveles de inversión. Todo esto se reflejó en un profundo deterioro de los ritmos de crecimiento de la producción global, indicando problemas de funcionamiento de orden estructural en los países capitalistas desarrollados y, un agotamiento de las bases en que se había sustentado en la postguerra (Estay, 1996:36).

Esta crisis ha sido uno de los factores más poderosos que tiende a incentivar la búsqueda de nuevas vías para acrecentar la tasa de plusvalía; cuestión que no solo, ha sido posible a través de la obtención de plusvalía absoluta, sino que se ha combinado con profundas transformaciones tecno-económicas, políticas y sociales en las esferas de la producción, y la circulación del capital, así como en los cambios en los métodos de trabajo, los cuales en su conjunto permiten obtener plusvalía relativa.

Por lo que al plantear la relación trabajo-capital en el contexto de la globalización, es importante destacar dos momentos; a) durante el boom o la llamada época dorada del capitalismo. b) y el hito que marca la ofensiva neoliberal. En el primer período lo característico en los países capitalistas desarrollados, fue un crecimiento paralelo de la productividad y de los salarios reales -aunque estos crecieron a un ritmo menor que la productividad. Lo nuevo a partir de la ofensiva neoliberal, es la combinación entre un lento crecimiento de la economía en su conjunto y una recuperación de la tasa de ganancia de las grandes corporaciones,

que no llega a los niveles del boom (Estay, 1996: 28-30; Grumberg, s/f:9).

Estos comportamientos han estado basados, en la creciente disparidad entre el crecimiento de la productividad del trabajo y el estancamiento o caída de los salarios reales, lo que significa un acrecentamiento del tiempo de trabajo no pagado por parte del capital. De lo que se deriva que el <jobless growth> (crecimiento sin empleo) y el desempleo masivo, acompañados de una ofensiva neoliberal de desregulación tienden a crear asimetrías de poder en la sociedad y en el mercado laboral, lo cual crea condiciones para que el capital erosione los patrones de protección de los trabajadores acelerando nuevas diferenciaciones a costa de estos.

Sobre lo planteado es necesario aclarar, que el mismo método que permite aumentar la tasa de plusvalía relativa, acelera la tendencia decreciente de la cuota de ganancia, lo que se tiende a contrarrestar a través del aumento del grado de explotación del trabajo, reducción del salario por debajo de su valor, abaratación de los elementos del capital constante, manipulación de la superpoblación relativa, el comercio exterior y el aumento del capital por acciones.

En el contexto de la globalización este método se combina con jornadas extendidas, bajos salarios y la llamada flexibilidad laboral, es decir, a través del aumento de la tasa de plusvalía. En ello también juega un papel importante la precarización del empleo a tiempo parcial, con bajos salarios y jornadas extendidas. Esta última, es una de las características cada vez más dominantes del mercado

de trabajo norteamericano; según estudios, los norteamericanos trabajan un promedio de 164 horas más anualmente, que veinte años atrás, esto suma alrededor de un mes más de trabajo por año (Shor, 1991:15).

Otra particularidad que ha estado presente en el conjunto de países capitalistas desarrollados es la elevación de las tasas de desempleo desde la década del 70, y se mantuvo presente en la década del 90, todo ello en conjugación con la tendencia generalizada al deterioro salarial y a la menor participación de los salarios en el ingreso nacional. Estos han sido componentes centrales de la redefinición de las relaciones entre el trabajo y el capital; en la cual este último, ha ido imponiendo sus condiciones descargando sobre el trabajo asalariado, la mayor parte del costo del deterioro y de los intentos de recomposición de las condiciones de la acumulación. Según esto coincidimos con el punto de vista que expresa que la caída de la rentabilidad agregada en el capitalismo, no es el resultado de la presión vertical que ejerce el trabajo sobre el capital, sino de la presión que ejerce la capacidad ociosa y la sobreproducción que resultan de la intensificación de la competencia horizontal inter-capitalista (Brenner, 1998: 8-9; Estay, 1996:37; Organización Internacional del Trabajo, 1999).

3. Variaciones en el proceso de trabajo

En el proceso de obtención de plusvalía ha desempeñado un papel importante el empleo del nuevo paradigma tecno-económico, mediante el cual el capi-

tal, ha **modificado el proceso de trabajo** empleando nuevos métodos de organización de producción y de prestación de servicios, los cuales se basan en el aprovechamiento de las reservas de productividad y en la utilización de las calificaciones, la competencia entre obreros, y acentuando la motivación de estos por el trabajo.

Estos métodos han implicado nuevas exigencias de rendimiento y procesos de selección empresarial, en lo que es trascendente la mayor exclusión social, sobre todo del personal de mayor edad, menor calificación y de menor rendimiento. La nueva estrategia empresarial está estructurando el trabajo de producción y de servicios, creando condiciones para organizar el trabajo de manera más variada, cooperativa y con la participación de los interesados (Thurow, 1994). El efecto ha sido que el cambio estructural ha modificado las formas del trabajo y de la organización del trabajo, y con ello las actividades asalariadas mismas, observándose sobre todo en el capitalismo desarrollado cambios en la estructura del empleo, los cuales si bien evolucionan de manera diferente en cada país, asumen en general la siguiente dinámica (Castell, 1996: 256-260).

a) Desaparición progresiva del empleo agrícola; b) descenso constante del empleo industrial tradicional; c) ascenso de los servicios sociales y de producción; d) creciente diversificación de las actividades de servicios; e) rápido ascenso de los puestos ejecutivos, profesionales y técnicos; f) formación de un proletariado de cuello blanco; g) estabilidad relativa de una cuota considerable de empleo minorista; h) incremento simultáneo de los niveles más elevados y bajos de la estructura ocupacional; i) mejora relativa de la estructura ocupacional a lo largo del tiempo, ya que el crecimiento de la cuota asignada a las ocupaciones que requieren mayor preparación y educación superior es en proporción, más elevado que el observado en las categorías de nivel inferior.

Estas tendencias han contribuido al cambio del perfil y del contexto organizativo-institucional de la actividad retribuida, que se encuentra cada vez menos representada por el tipo de trabajo de producción de la fabricación en masa, mostrando una creciente diferenciación de tipos de trabajo² y exigencias de calificaciones. En este ámbito tiende a perder significado la gran empresa frente a la pequeña y mediana empresa, las cuales

2 Robert Reich (1994: 171-180), en su obra el trabajo de las naciones distingue tres tipos fundamentales de trabajo en la sociedad del futuro: los servicios de producción rutinarios; los servicios personales, y los servicios simbólicos. Castells (1996: 273) caracteriza los siguientes tipos de trabajadores en el proceso de producción de bienes y servicios organizados en torno a la tecnología de la información: a) los mandos que asumen las decisiones estratégicas y planifican; los investigadores, que innovan en los procesos de producción y en los productos; c) los diseñadores que adaptan, presentan y seleccionan el objetivo de la innovación; los integradores que tercián entre los aportes de las tres categorías anteriores tomando en cuenta los medios con que cuenta la empresa; e) los operadores que ejecutan tareas bajo su propia iniciativa y comprensión; f) los operadores que realizan las tareas más simples.

con frecuencia se despliegan en condiciones de mercado inestables y formas de organización flexibles, y contratos laborales muy individualizados. Con ello se erosiona el sistema taylorista-fordista de actividades de producción estandarizadas ejecutadas en el marco de grandes empresas.

Este conjunto de tendencias es el resultado de cambios organizativos que tienen una incidencia fundamental en la determinación de una **nueva proletarianización**, al estar dirigidos a su adecuación aprovechando las capacidades de las personas. Estos cambios han sido clasificados en la literatura sobre el tema en **cuatro grandes categorías**: (Tedesco, citado por Alfonso, 1999: 340-342).

1) REDES: El empleo de la computación en la gestión empresarial ha transformado profundamente el proceso de trabajo. En este contexto las estructuras piramidales jerárquicas cerradas son reemplazadas por redes planas, interactivas y abiertas; aumentando la autonomía de las empresas locales en la toma de decisiones, mientras que la dirección central se limita a velar por las estrategias y la evaluación de los resultados. Esto es posible porque el desarrollo de la infotecnología en los procesos de gestión permite la producción, procesamiento y almacenamiento de información necesaria en la producción de bienes y servicios, así como en la toma y control de decisiones.

2) FLEXIBILIZACIÓN: esta ha estado aparejada al cambio tecnológico haciendo posible la aspiración del capital de hacer uso limitado de la fuerza de trabajo, asignando a esta diversas tareas, horarios y ubicación según las necesidades organizativas de la empresa³. La flexibilización del trabajo se refleja en lo particular mediante la polivalencia de oficios, orientada hacia la modificación de los contenidos de los cargos; la polivalencia plantea la necesidad de ampliar el contenido de los cargos al enfrentar la fuerza de trabajo a equipos multipropósitos y plantas multiproductos.

Este nuevo paradigma manipulado por el capital, impone nuevas exigencias al obrero y sus capacidades ahora aparece la noción de fábrica flexible adaptable a mercados distintos y moldeables en volúmenes y especificaciones. Aquí el punto polémico está en que en las nuevas condiciones de competitividad, ya no es suficiente producir a bajo costo, sino en correspondencia con criterios de calidad y diferenciación que respondan a la demanda de consumidores individuales. El hecho es que la llamada flexibilización del trabajo se convierte por su contenido en una variable que hace posible la manipulación del trabajo por parte del capital.

La sumatoria bajo el nuevo paradigma tecno-económico es la desregulación política, la privatización de los sectores públicos y la presión cada vez más fuerte

3 En correspondencia con esto en la literatura se distinguen diferentes formas de flexibilidad: en la posición ocupacional, en los salarios, en el tiempo de trabajo, en la movilidad geográfica, en la seguridad contractual, y en las tareas asignadas (Castells, 1996: 302).

sobre el trabajador, en vistas del desempleo masivo para que reduzcan sus exigencias en cuanto a un puesto de trabajo. Ello favorece además, la proliferación de empleos desprotegidos y de pocos ingresos. A través de la llamada flexibilidad del mercado de trabajo, se ha producido una importante reforma en los procesos de fijación de salarios y de negociación colectiva, centrándose la misma no ya en el ámbito nacional, sino en la empresa, bajo la idea de que se ajustan los salarios según la productividad del trabajador en la empresa (Alvarez, 1999:5).

En su conjunto la flexibilización acordada entre sindicatos y federaciones patronales ha tomado las siguientes formas: a) Cláusulas de apertura en convenios colectivos que con miras a la conservación de las empresas y de los puestos de trabajo permiten desviaciones negociadas de las normas tarifarias (por ejemplo menor remuneración); b) Flexibilización de los estándares de tiempo de trabajo: prolongación del horario o reducciones con plazo estipulado sin reajuste salarial; acuerdos de corredores horarios dentro de los cuales se puede ampliar flexiblemente el tiempo de trabajo; c) Flexibilización de los estándares de indemnización: rebaja de las indemnizaciones de base; suspensión de aumentos de tarifas; diferentes adaptaciones tarifarias según el tamaño de la empresa; tarifas de entrada para determinados grupos de empleados; reducción de la paga de vacaciones y retribuciones extraordinarias (Dombois, 1998:194).

3) COOPERACIÓN: en este ámbito se incentiva el trabajo en equipos, disminuyendo el peso de la supervisión directa e incrementándose la autoevaluación y adquiriendo un lugar importante el criterio de grupo de trabajo. Esto induce una modificación sustancial en la propiedad, debido a que se incrementa el sentido de pertenencia del obrero con relación a los resultados del trabajo.

4) MEJORA CONTINUA: el cambio permanente se convierte en la premisa de las empresas, abarcando la introducción de nuevas máquinas al proceso productivo; el efecto de ello es la obtención de nuevos productos y la modificación de los mismos procesos. Tales transformaciones han provocado cambios en la actitud del capital con relación al trabajo y su capacitación; esto se expresa en el contenido de los modelos de organización al aparecer las siguientes exigencias: a) Deben ser capaces de obtener al mismo tiempo productividad y calidad incluyendo en este último concepto la variedad y diferenciación; b) Lograr la implicación de los asalariados con los resultados productivos; c) Obtener y distribuir los incrementos de productividad con criterios de eficiencia.

Otra de las **modificaciones sustanciales de los cambios tecnológicos**, es que la interconexión de los puestos de trabajo de las empresas y plantas industriales mediante la tecnología de la información y las telecomunicaciones, ha creado nuevas formas de trabajo. En lo que es significativo el llamado **teletraba-**

jo⁴, el cual consiste en terminales conectadas a un mainframe, teléfonos o fax, garantizando la comunicación entre el trabajador y el patrón o contratista, para transmitir las especificaciones y los resultados del trabajo mediante discos. El **teletrabajo** implica así, una redefinición de las relaciones sociales de producción, apareciendo nuevos flujos de información entre teletrabajador, contratista y cliente, al hacer posible el trabajo en casa, con un medio de trabajo como la computadora que puede ser del obrero.

Esta dispersión temporal y espacial va acompañada de una explosión funcional, donde la diversidad de oficios y modos de trabajo aumenta constantemente. En EEUU el número de categorías de empleo ha pasado de 80 en los años 40' a cerca de 800 en la actualidad. Al mismo tiempo, los oficios se tornan obsoletos cada vez más rápido, sobre todo en infotecnología, en la que numerosos empleos tienen un periodo de vida limitado a unos pocos años. Por otro lado, la infotecnología refuerza vínculos entre las distintas etapas del trabajo y da fluidez al conjunto (Goldfinger, 1998: 34-35). El **resultado es que el trabajo** se vuelve más descarnado y más inmediato, más diso-

ciado y más integrado: por un lado, la parcelación temporal y espacial es mucho más pronunciada que en la economía industrial.

Manuel Castells (1996: 35-40) caracteriza la relación trabajo-capital en el marco de la infotecnología como una relación asimétrica, al plantear que el capital existe a nivel global en un espacio de flujos que transcurre en un tiempo instantáneo: el de la computadora; mientras por otro lado, el trabajo existe predominantemente a nivel local, localizándose en lugares y viviendo un tiempo cronológico del día a día. En este sentido Castells (1996), deja ver la relación entre lo global y lo local, la cual va acompañada tanto de "**beneficios** como de **prejuicios** para el **trabajo y el capital**".

Para el **capital**, ello representa un acrecentamiento de la ganancia, al reducirse los gastos tanto de capital fijo como de capital circulante, referido a alquiler de oficinas, mobiliario, equipos informáticos, instalaciones, electricidad, teléfono, pues la mayoría de estos gastos pasan a ser preocupaciones del trabajador. Ello permite al capital elevar su competitividad, al reducir los gastos puede disminuir el precio de sus productos o servicios.

4 Este término se ha asociado a la modalidad más descentralizada de trabajo, entre ellas la que se realiza desde el domicilio. Se concibe como la sustitución de desplazamientos relacionados con la actividad laboral por tecnologías de la información, implica trabajar a una distancia remota del empleador. El primer proyecto piloto sobre teletrabajo documentado data de 1973, aunque existen experiencias anteriores a esa fecha, no fueron concebidas como teletrabajo, por ejemplo la llevada a cabo por la empresa Fotosatz, en el sector de las artes gráficas y edición desde 1968. En el momento actual cuando la nueva tecnología hace posible otros esquemas de organización empresarial, es cuando la tendencia del teletrabajo ha tomado un mayor auge. En el caso de EEUU la población de teletrabajadores llega a la cifra de 9 millones de personas, en el Reino Unido, 1,2 millones, en Francia 215 000 personas, España 100000, Alemania 150000, Italia 95000. Para ver características del teletrabajo ver: El teletrabajo en el mundo (OIT, 1999).

Para el **trabajador los beneficios** son, "mejor calidad de vida", por lo que representa el menor tiempo y gastos invertidos en desplazamientos, reducción del stress, mayor satisfacción por la autonomía para organizar las tareas y su propio tiempo, posibilidad de compaginar el trabajo con otras actividades (educación de niños, tareas domésticas). En este marco el **trabajador** se siente más motivado, teniendo lugar la eliminación del ausentismo laboral, aumento de la productividad, concentración del personal solo cuando el volumen de trabajo lo requiera, reducción de costes de desplazamientos y viajes, mejora en la flexibilidad de la organización, lo que se traduce en una mayor adecuación a la demanda del mercado, mejor respuesta ante picos de trabajo, retención del personal calificado por la oportunidad de prestar sus servicios con métodos alternativos, e integración de Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES), así como en reducción de las diferencias entre gran empresa y PYMES.

La transformación del trabajo también va acompañada de **efectos perjudiciales**, sobre todo para la clase obrera, debido a que en el contexto señalado **se pone en tela de juicio la relación laboral normal**, al modificarse el carácter social del trabajo, organizado desde las empresas y "tutoreado" por la gestión pública, lo cual tiende a agudizar los problemas en el ámbito de la política de empleo y la posibilidad del trabajador de presionar al capital.

La nueva dinámica del trabajo asume cada vez más un carácter precario cuyo contenido se expresa en que provoca una fuerte proliferación de empleos atípicos:

tiempo parcial, trabajo temporal, horarios flexibles, contratos de corta duración, préstamo de trabajadores entre empresas, nuevas formas de trabajo a domicilio y de trabajo clandestino. En el caso de Europa entre 1992 y 1996 la casi totalidad de empleos creados eran de jornada parcial (Goldfinger, 1998: 35). El significado de esto es preocupante porque tiende a reflejar un subempleo latente e incluso una desocupación disfrazada.

La multiplicación de los empleos atípicos se debe a varias causas, en el plano de la oferta de trabajo, ello forma parte de estrategias de adaptación a una economía global que funciona sin cesar, dando respuesta a las presiones de la competencia, lo cual exige el uso más eficaz y flexible de la fuerza de trabajo. El desarrollo de empleos no tradicionales obedece a la evolución de la demanda, pues los consumidores desean poder comprar a cualquier hora del día y para satisfacer sus aspiraciones se necesitan espacios abiertos a cualquier hora del día, ello se refleja en las gestiones de Internet, la cual es insomne. Otro de los factores que hace posible la existencia del trabajo precario fundamentalmente en América Latina es la elevada tasa de desempleo y de subempleo, y la instalación de empresas transnacionales que no exigen gran calificación de mano de obra.

La preocupación en relación con el trabajo precario consiste en que este, unido al contenido de la flexibilidad ha pasado a ser una forma específica de producción de plusvalía que busca reducir los costos de mano de obra, eliminar el pago de seguridad social y otras conquistas laborales, al mismo tiempo que el capital

queda libra para despedir al trabajador en dependencia del ciclo productivo.

El resultado es que en este ámbito emerge una élite para la colaboración con el capital; donde la masa que se ve condenada al trabajo precario o es marginalizada, sirve como ejército de reserva a una industria que requiere poder ajustar rápidamente los efectivos empleados a las variaciones de la demanda (Gorz, 1991: 65-66). Ello de hecho contribuye a una segmentación del proceso del mercado de trabajo y a una sustancial pérdida de poder en la negociación colectiva por parte del movimiento sindical, contribuyendo a la fragmentación de la clase obrera⁵. En este entorno el capital ha logrado sacar cada vez más ventajas de los **“excluidos” del cambio tecnológico o conocidos también como ejército industrial de reserva**, quienes si bien históricamente han sido un foco de presión del capital, en las condiciones del capitalismo actual es más tenaz -los **“excluidos”** ejercen mayor presión sobre el trabajo que sobre el capital -.

En el caso de economías como las de EEUU, en este contexto el panorama de las ganancias ha mejorado significativamente para las corporaciones, las cuales entre 1989 y 1997, aumentaron sus

ganancias en un 82% y la tasa de beneficio en un 27%. Sin embargo, la reducción de la inflación sólo favoreció a los dueños del capital, su impacto en el nivel de vida de la población no fue relevante, la reducción de los salarios entre un 8% y un 12% entre 1979 y 1997 explica esto, a lo que se añade que un tercio de los trabajadores -en el periodo señalado- obtuvieron empleos de menor calificación donde su remuneración es menor. Estos trabajadores constituyen el ejército industrial de reserva que presiona a la baja de salarios (Brenner, 1998:250).

De otra parte, se han desarrollado reformas laborales que han flexibilizado la entrada y salida de la fuerza de trabajo del mercado laboral. El efecto ha sido la creación de modalidades de contratación más favorables al capital, a través de la rescisión de contratos, la más habitual y sin ningún costo para el capital, es la extinción del contrato sobre todo para los trabajadores temporales. También existen los despidos disciplinarios, bajo la tendencia del abaratamiento del despido, es decir, sin indemnización (Brenner, 1998:6).

Por consiguiente, el proceso de acumulación capitalista en las nuevas condiciones revela un aumento sostenido de dificultades en la producción y apro-

5 En Holanda la afiliación sindical de trabajadores no agrícolas descendió del 43% al 35% de 1979 a 1987, en Francia del 22% al 17% en el mismo período. En estados Unidos la desarticulación fue mayor, sólo 16 millones de trabajadores estaban organizados en trade-unions de una fuerza de trabajo asalariada de 132 millones, lo que representaba un 12%, muy inferior a 1970 cuando 31% de los trabajadores estuvo organizado sindicalmente (Bureau of Census, 1996:436). Un interesante análisis sobre este tópico pudiera verse en: (Fraser, 1998: 33-39). En el caso de Japón el índice de sindicalización es muy alto con la particularidad de que están organizados sobre la base de la empresa, y son parte del equipo más que un adversario del capital (Thurow, 1994: 163).

piación de valor. En este marco una de las transformaciones más notables es la capacidad electrónica de transmitir y procesar información en tiempo real aspecto que posibilita una interacción instantánea entre los trabajadores que operan y la infraestructura existente. Ello ha contribuido a que los procesos concretos de trabajo en la producción como en la circulación sean el fundamento de una profunda transformación en el ámbito empresarial.

Los aspectos planteados también podrían interpretarse como uno de los factores de la crisis de la tradicional forma de gestión de las unidades estatales nacionales de producción y apropiación de plusvalía. El hecho es que las nuevas tecnologías y sobre todo aquellas que tienen particular influencia en la organización del proceso de trabajo están afectando el funcionamiento de la gestión empresarial. De modo que lo que está en juego, no es sólo un modelo más eficiente de organización, sino también **formas de poder**, es decir, modos y capacidad de control sobre los aspectos técnicos económicos y administrativos de la empresa.

Esto afecta tanto a la definición de esferas de competencia a nivel gerencial como a las relaciones que se establecen entre los mandos de ejecución y los obreros. Por lo tanto, en las nuevas tecnologías se redefinen los niveles de participación en la elaboración de los objetivos y en la determinación de los medios para lograrlos, es decir, la nueva tecnología está contribuyendo a una redefinición en la relación trabajo-capital, lo cual tiene obvias repercusiones en la sociedad, en lo que se refiere a equidad y democracia.

4. Impactos de la globalización de la economía

Desde el ángulo del factor externo, es importante destacar el lugar que desempeña la mayor movilidad del capital, a través de la existencia de formas específicas de expansión del capital que tienden a emerger con fuerza desde hace dos décadas atrás, haciendo énfasis en la descentralización de la producción de viejas industrias que se trasladan a los países subdesarrollados en busca de bajos salarios. Este fenómeno ha sido facilitado en la actualidad por las nuevas tecnologías de comunicación, al permitir nuevos niveles de relocalización de la planta productiva, así como una mayor expansión del comercio. Ello ha implicado un "ensanchamiento" de los circuitos de obtención de plusvalía con la migración de fuerza de trabajo, en el **"Norte" y en el "Sur"** (Fox, 1995:8; Slaughter y Swagel, 1997: 12).

Tanto en el **"Norte" como en el "Sur"**, el trabajo tiende a quedar indefenso con respecto al capital, ello se traduce en una mayor supeditación del trabajo al capital por las posibilidades que tiene de utilizar fuerza de trabajo de inmigrantes producto de la creación de un mercado global de fuerza de trabajo, en el cual la situación de un país y las medidas que allí se toman, influyen cada vez más en las decisiones que adoptan otros con respecto a los salarios y el empleo. Mientras que con respecto al capital el efecto tiende a ser un acrecentamiento de la plusvalía, debido a que las mercancías producidas con bajos salarios, permiten vender mercancías por encima del valor, aunque más baratas que los competidores.

El conjunto de transformaciones planteadas ha traído como consecuencias una **recomposición de la clase obrera**, en dos direcciones: **1) una redistribución geográfica de la industria y el crecimiento absoluto de los trabajadores industriales, y 2) por el despliegue de la organización industrial-maquinizada en el sector de “servicios”, hacia donde se han extendido las formas de trabajo social alienado (Velasco, 1998:273)**. En lo concerniente al primer aspecto, según datos de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI, 1995), en países con una base industrial significativa se ha producido una severa contracción del empleo, unido al estancamiento virtual en la creación de puestos de trabajo en las manufacturas⁶.

Entre 1980 y 1994, en las 26 naciones que aparecen en la Tabla 1, se desvanecieron casi 17 millones de empleos industriales. Mientras en las naciones con plantas industriales más amplias las nuevas tecnologías incrementaban el producto por unidad de trabajo a una tasa anual del 3% el empleo descendía un punto por año, de 1980 a 1994. Tales datos podrían confirmar la tesis de la llamada “desproletarización” o *extinción de la clase obrera*.

Sin embargo, si nos atenemos a las ideas siguientes: a) el proceso de valorización del capital ha sufrido modificaciones; b) aparición de un sistema global de manufacturas a través del despliegue de

sus condiciones de valorización a nuevos territorios; c) resultando de ello lo que en la literatura se denomina **una nueva división internacional del trabajo y la consiguiente globalización de la producción**, aspectos que datan de la década del '70 y principios del '80; podría confirmarse, también la idea de que lo que se ha producido es una globalización de la clase obrera industrial; de lo que se deriva que en las condiciones de despliegue del proceso de globalización, la evolución de *la correlación de fuerzas entre clases, no es posible hacerla sólo observando la capacidad de contratación del capital en un país, sino en el conjunto de la economía mundial*.

Este fenómeno ha sido acelerado por variados factores, entre ellos la revolución en las comunicaciones, la cual ha permitido aprovechar las ventajas de heterogeneidad estructural de las naciones, consolidando el sistema global de manufacturas. Ello fue posible además por la flexibilización del capital debido al *derrumbe del socialismo*, creando condiciones más propicias para romper con los acuerdos de “*unidad nacional*”, como pleno empleo y Estado de bienestar social. Con lo que en Europa y EEUU, **se ponen en juego las funciones de la ley del valor**, a través del estímulo al cambio tecnológico, la imposición de programas de privatización, destrucción de empresas nacionales que se ven compensadas con la redistribución de los medios de producción y el empleo en el ámbito de un siste-

6 Esta reducción ha sido más aguda en Europa del Este, como Polonia y Bulgaria, donde el empleo se redujo en un 50% de 1980 a 1994, siendo también muy severa la mutilación de fuerza de trabajo en Rusia, EEUU, Reino Unido y Alemania. (ONUUDI, 1995).

Tabla 1
Empleo, Productividad, Salarios y Tasa de Plusvalía en los países
integrados en la Manufactura global, 1980-1994
(países con empleo industrial descendente)

País	Empleo Industrial		Salario Anual Promedio en \$ (1)		Productividad promedio (1)		Tasa de plusvalía	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
Alem. Federal	7 229	6 768	22 606	46 740	36 739	88 680	63	90
Alem. Oriental	2 895	2 764	6 771	10 930	24 213	39 202	258	259
Argentina	1 346	982	4 302	13 818	18 208	89 820	323	550
Australia	1 139	916	13 356	25 067	25 280	70 383	89	181
Bélgica	872	676	16 066	26 600	30 556	61 596	90	132
Brasil	5 562	4 698	3 400	7 702	12 891	34 853	279	353
Bulgaria	1 260	744	1 737	1 195	9 675	8 464	457	608
Canadá	1 853	1 655	15 296	26 916	32 187	58 465	110	117
España	2 383	1 758	12 852	24 413	20 475	43 162	59	77
EEUU	19 210	17 312	20 044	39 396	40 078	93 199	100	137
Francia	5 103	3 959	21 643	39 098	30 101	65 118	39	67
Hong Kong	937	496	4 238	15 160	7 840	26 436	85	74
Hungría	1 384	746	1 437	3 696	4 268	10 087	197	173
Italia	3 333	2 692	15 647	26 823	28 874	46 871	85	75
Japón	10 253	10 853	11 522	41 297	30 912	117 764	168	185
Noruega	354	251	19 129	45 828	26 217	54 540	37	19
Nue. Zelanda	285	229	11 354	21 181	16 711	32 618	47	54
Holanda	944	711	23 135	45 935	29 285	69 616	27	52
Polonia	4 063	2 173	1 575	2 775	5 321	9 630	238	247
Portugal	680	443	4 541	12 082	8 087	14 917	78	23
Taiwan	1 997	2 170	2 679	14 469	7 470	33 766	179	133
Reino Unido	6 462	4 169	14 579	27 894	25 117	57 635	72	107
Rumania	2 877	2 426	1 316	958	3 097	2 914	135	204
Suecia	853	594	15 835	25 235	36 206	58 602	129	132
Suiza	927	776	40 009	65 570	75 310	185 637	88	183
Rusia(2)	31 464	28 072	3 247	494	11 519	1 710	255	246
Total en países con empleo Industrial Descendente	115 666	99 033	10 956	22 045	29 253	63 269	167	187

(1) miles (2) Dólares

Nota: antes de 1989 no era posible catalogar en los países antiguamente socialistas un proceso de obtención de plusvalía, por ello para esta etapa nos estamos refiriendo a obtención de plusvalor.

Fuente: ONUDI, Indicadores del desarrollo industrial del mundo 1995.

ma mundial de manufacturas, cuyo destino son los países subdesarrollados.

En la Tabla 2 se puede apreciar el impacto de este sistema en el mercado de trabajo de los países subdesarrollados en las 15 naciones consideradas, el número de trabajadores industriales creció de 43 millones a 90.7, según esto, **la globalización no ha implicado la desaparición de la clase obrera, por el contrario su número ha aumentado de 175 millones de trabajadores en las manufacturas en 1980 a 215 millones en 1994**, la mayor parte de ellos en los países subdesarrollados, una fuente importante de ello lo ha

sido la migración del campo a las ciudades (Velasco, 1998: 276). El resultado es que tiene lugar la creación de un mercado mundial de fuerza de trabajo disponible, lo cual responde a las necesidades de valorización del capital quien construye con su expansión la llamada **“fábrica global”**, y como fruto de ello tiene lugar la constitución de un proletariado **“unido”** por un proceso de trabajo integrado globalmente (Velasco, 1998:276).

La conformación de esta **“fábrica global”** contiene toda una diversidad de salarios articulados a través de los métodos de obtención de plusvalía absoluta y

Tabla 2
Empleo, Productividad, Salarios y Tasa de Plusvalía en los países integrados en la Manufactura global, 1980-1994 (países con empleo ascendente)

País	Empleo Industrial (1)		Salario Anual Promedio en \$ (2)		Productividad promedio (2)		Tasa de plusvalía	
	1980	1994	1980	1994	1980	1994	1980	1994
China	24 390	61 931	548	340	3 632	2 245	563	560
India	6 992	8 392	1 083	1 269	2 360	2 911	118	129
Indonesia	964	3 801	744	1 001	3 499	6 954	370	595
Malasia	456	1 210	2 253	4 555	8 060	15 317	258	236
Filipinas	949	1 029	1 127	2 857	4 552	12 334	304	332
Chile	206	337	4 444	7 419	24 050	38 542	441	420
México	508	616	2 583	2 972	13 809	16 022	435	439
Sudáfrica	2 400	3 200	5 846	4 514	17 811	27 697	205	514
Egipto	1 392	1 431	6 120	9 348	12 835	17 979	110	92
Argelia	868	1 115	1 360	1 751	2 023	5 549	49	217
Nigeria	312	419	6 380	3 503	11 682	9 819	83	180
Irán	432	459	1 226	1 144	5 260	6 800	329	494
Bangladesh	470	626	9 668	3 465	17 411	9 120	80	163
Corea	412	1 240	639	1 016	2 023	1 722	217	69
Tailandia	2 015	2 936	2 837	14 295	9 545	52 760	236	269
	742	1 946	2 497	4 917	5 675	18 734	127	281
Total en países con empleo								
Ascendente	43 508	90 728	1 485	1 489	7 351	8 532	395	473

(1) miles (2) Dólares

Fuente: ONUDI, Indicadores del desarrollo industrial del mundo 1995.

relativa. Es posible apreciar en la tabla 1, que la reducción de la fuerza de trabajo va pareja con un acrecentamiento de la masa de plusvalía creada por cada obrero. En la tabla 1 la plusvalía, el lento crecimiento de la productividad y la reducida participación de los salarios en el producto social, se acentuó con el avance de la globalización. En las tablas 1 y 2 se destaca que a pesar de diferencias estructurales entre países la tasa de plusvalía tiene una tendencia ascendente, también es observable un salario mundial que se expande y se contrae, independientemente de las diferencias nacionales de salarios. La variedad de salarios en los diferentes países significa que el valor de la fuerza de trabajo varía, lo cual está determinado por la estructura industrial específica de cada nación, en unos países se está produciendo un cambio en la base material de la producción debido al cambio tecnológico y en otros se han estado creando las condiciones por parte del gran capital transnacional para el desarrollo del trabajo fabril que implica el empleo de mayor cantidad de fuerza de trabajo.

Las modificaciones planteadas están conduciendo a una correlación de fuerza en las condiciones de contratación de la fuerza de trabajo que se define globalmente, debido a la mayor movilidad del capital. La gran “**fábrica global**” y el mayor ensanchamiento del proceso de obtención de plusvalía en la década del '80 y el '90 se han visto complementados, por el avance de múltiples acuerdos de integración regional desarrollados en países subdesarrollados, bajo la influencia del libre cambio que tiende a benefi-

ciar al capital. Estos acuerdos en el área de América Latina han sido muy difundidos entre ellos está el Pacto Andino, el Mercado Común Centroamericano, el **CARICOM** y el **MERCOSUR**. Este último de particular importancia por la capacidad de su mercado, pues abarca un 60% de la superficie total de América Latina, un 45% de su población y el 50% de su producto, es un mercado que cuenta con 200 millones de habitantes y un PIB de casi 800 mil millones de dólares.

MERCOSUR se ha desplegado a partir del llamado enfoque de “**regionalismo abierto**”, preconizando la libre circulación de bienes, de capitales y de mano de obra, con la finalidad de obtener espacios competitivos en la economía mundial, la cual exige precios competitivos bajo dos vías fundamentales: aumentar la productividad o reducir el costo de la mano de obra. En el caso de estos países han optado por el segundo camino mano de obra barata.

Es por esta razón que la “**nueva industria competitiva**” latinoamericana, en general es la de la libre producción (maquila), que saca provecho de una mano de obra barata en detrimento de las inversiones en materia de investigación tecnológica, de formación de personal y de programas educativos, lo cual va en **contra del trabajo**. Por lo que la tendencia podría ser que con tratados comerciales como MERCOSUR, y la ampliación del Tratado de Libre Comercio, América Latina se transforme en una “gigantesca maquiladora” que de lugar a mayores niveles de concentración del proletariado industrial que sirve al gran capital.

5. Estructura del empleo versus desproletarización

En el ámbito global, se podrían ilustrar otros datos que se contraponen a la llamada "desproletarización", por ejemplo del total de 2 500 millones de personas que trabajan en actividades productivas en el mundo, más de 1400 millones viven en países pobres, territorios que en 1993 tenían un ingreso anual per cápita inferior a 695 dólares. Otros 660 millones viven en países de ingreso mediano y el resto -unos 380 millones- en países de alto ingreso, es decir, aquellos que en 1993 tenían un ingreso anual per cápita de más de 8 626 dólares (Banco Mundial, 1995).

Las modalidades de empleo en estos tres grandes grupos de países varían extraordinariamente; en los **países pobres**, el 61% de la población activa trabaja en la agricultura, sobre todo en explotaciones agrícolas familiares, el 22% trabaja en el sector rural no agrícola y el sector informal y el 15% tiene contratos de trabajo, principalmente en el sector industrial y el de servicios. En los **países de ingreso mediano**, un 29% trabaja en

explotaciones agrícolas, el 18% en actividades informales en las zonas rurales y urbanas y el 46% tiene empleo remunerado en la industria y el sector de servicios. En los **países desarrollados**, la mayoría de la población trabaja en el sector formal de la economía, aproximadamente el 4% en la agricultura, el 27% en la industria y el 60% en el sector de los servicios (ver Tabla 3).

En la tabla 3 se puede observar una la evolución del empleo en la agricultura, la industria y el sector de los servicios en los países desarrollados y en los llamados en desarrollo, distinguiéndose que en el caso de la agricultura de los *países desarrollados* el empleo ha cambiado vertiginosamente del 22% en 1965 a un 7% en 1989-1991, para los *países subdesarrollados* la reducción fue muy ligera, de un 72% a un 61% en el mismo período (Chowdurry, 1998:61). Lo expresado muestra una fuerte relación inversa entre la proporción de la fuerza de trabajo en la agricultura, el nivel de ingreso per cápita y el nivel de desarrollo humano, cuanto más elevado es el nivel de desarrollo, menor es la proporción de la fuerza de traba-

Tabla 3
Estructura del empleo en el mundo (por ciento)

Región	Agricultura	Agricul.	Indust.	Indust.	Servicios	Servicios
	1965	1989-91	1965	1989-91	1965	1989-1991
Todo el mundo	57	48	19	17	24	35
Países Industrializados	22	7	37	26	41	67
Países Subdesarrollados	72	61	11	14	17	25
Asia Oriental y de Sudeste*	73	50	9	18	18	32
África Sub-Sariana	79	67	8	9	13	24

*Cifras correspondientes a 1960 en vez de 1965; la industria incluye solamente la industria manufacturera.
Fuente: Estadísticas Laborales de la OIT (citado por Chowdurry, 1998:60).

jo en la agricultura, de otra parte, cuanto más pequeña es la proporción de la fuerza de trabajo en los sectores industriales y de servicios, menor es el nivel de los ingresos y del desarrollo en un país o región dados.

También se está dando un desplazamiento de la fuerza de trabajo hacia el trabajo por cuenta propia dando lugar a un particular auge de la economía informal que tiende a acelerar el resurgimiento de un **proletariado sumergido**⁷, tanto para los países subdesarrollados, como para los países desarrollados. En el caso de los países subdesarrollados, esto representa entre la mitad y los dos tercios en comparación con los países desarrollados, situación que es poco probable que se modifique en los próximos 30 años del siglo XXI. Ello coloca a la fuerza de trabajo joven de los países subdesarrollados (**la cual en 1994 representaba dentro del porcentaje de la población mundial con menos de 15 años de edad un 33%**) (Chowdurry, 1998: 62) en una posición más vulnerable frente al capital, por lo que, las oportunidades futuras de empleo e ingreso adecuado, va a depender de sus resultados en el mercado local y de la dinámica del mercado global.

6. Nuevos niveles de control del capital hacia trabajo

En otra línea se puede plantear, que el capital no sólo ha logrado darle mayor movilidad a sus recursos productivos, financieros y a la fuerza de trabajo,

sino también, colocar a su favor y estimular la formación de fondos privados provenientes de los aportes para la vejez o la salud, y que son descontados de una fracción del salario. Esto de hecho constituye una de las nuevas formas en que se presenta el carácter parasitario del capital. Por ejemplo en 1980, 4,6 millones de familias norteamericanas participaban como accionistas en los fondos mutuos, mientras en 1998 esta cifra fue superada con creces, más de 60 millones de americanos invirtió en fondos mutuos, o a través del plan de pensiones a jubilados. Los activos de fondos mutuos como consecuencia crecieron entre 1992 y 1997 de 412 billones a 1.6 trillones, mientras el 10% de estos activos fueron invertidos en reservas globales (Friedman, 1999: 104).

Sin embargo, la naturaleza de estos fondos se modifica cuando pasan a ser componentes del capital financiero, en busca de maximizar ganancias, con la tendencia de que se sujetan a los movimientos de los mercados bursátiles, es decir a la esfera no productiva. Según datos de **US News and World Report del 6 de febrero de 1995**, sólo los fondos de pensiones de las tres empresas norteamericanas de automóviles. La **Ford, General Motor, Chrysler**, las tres más grandes del mundo, controlaban 500 mil millones de dólares diez veces más que los fondos que se destinaron a la recuperación de la crisis mexicana (1994). La movilización de estos fondos contribuye al abaratamiento de los costos del capital.

7 Basta señalar que en América Latina en la actualidad de cada 100 empleados -según lo que se considera como empleados- 85 lo son en el sector informal. (Martínez, 2001:20).

Otro de los grandes resultados de las tendencias globalizadoras del capital ha sido el desmantelamiento del poder de muchos gobiernos, contribuyendo a que en el ámbito nacional, se tienda a diseñar una política centrada en la movilidad ascendente del capital. En estos marcos se ajustan los códigos laborales, y grandes partes de territorios nacionales se han convertido en Zonas Francas, disminuyendo las obligaciones fiscales y de reglamentación a cumplir por las empresas que se instalan allí, el efecto ha sido una política de "desimposición" y de "desregulación competitiva" que corroe los derechos sindicales y logros sociales.

Mientras que en 1970 sólo 10 países disponían de Zonas Francas, su número aumentó a 175 en 50 países en 1986, en 1998 esta cifra ascendió a 250 Zonas Francas en 70 países. Según las cifras de la OIT, el empleo en estas regiones creció a un ritmo anual del 9% entre 1975 y 1986 y del 14% entre 1986 y 1990⁸ (Confederación Mundial del Trabajo, 1998:3). En estas zonas la ofensiva del capital, se ha expresado en la imposición de jornadas laborales de 10-16 horas y despidos arbitrarios, la prohibición del trabajo sindical, castigos físicos y síquicos, lo cual contribuye a la **degradación del trabajo** y a exacerbar el **método de obtención de plusvalía absoluta**.

También es significativa en la ofensiva del capital, otra forma de degradación del trabajo con la **inserción sistemática de niños en el mercado laboral**, lo que es una consecuencia de estrate-

gias financieras y económicas centradas en el máximo rendimiento del capital. Si bien esto no es nuevo, la globalización en curso ha fortalecido el empleo de mano de obra infantil en todos los sectores. Más de 250 millones de niños entre 5 y 14 años trabajan en los países en desarrollo, entre ellos unos 120 millones a tiempo completo (Confederación Mundial del Trabajo, 1998:3).

7. Vulnerabilidades del Estado frente al capital

En este complejo escenario en que se redefine la relación trabajo capital, el **Estado** ha desempeñado un notable papel, en la entrega al capital privado de la explotación de las obras de infraestructura o empresas construidas bajo su mando donde el capital no tuviera que realizar ninguna inversión y gozara así de ganancias aseguradas con las privatizaciones; en los países subdesarrollados se ha desarrollado la entrega de las mismas al capital transnacional, quedando el trabajo a expensas de la regulación privada. De otra parte, el Estado ha aumentado la carga de impuestos regresivos al consumo y disminuido los impuestos sobre las ganancias y los sectores de mayores ingresos.

La consecuencia de lo anterior es que ha tenido lugar una contrarreforma fiscal que hace recaer cada vez más el peso de mantenimiento del gasto público sobre los hombros del trabajo asalariado, mientras el capital se beneficia de los subsidios directos a determinadas ramas de la

8 Para profundizar en el análisis sobre las particularidades de las zonas Francas y su impacto en las relaciones laborales podría consultarse a: (Sáinz, 1998:160-172).

producción que se encuentran en decadencia o son poco competitivas. Basta mencionar la política agropecuaria común europea que otorga subsidios a los agricultores y ganaderos de centenares de miles de millones de dólares para no expandir su producción o directamente para no producir, mostrando el derroche de recursos que esto significa, al servicio de mantener la rentabilidad de los grandes productores agrícolas.

El Estado también se ha hecho cómplice de la reducción de las prestaciones a la clase obrera, con lo que se echan por tierra las concesiones que el capital se vio obligado a hacer para mantener la **“paz social”** en la postguerra: los subsidios al desempleo, la seguridad social y el sistema de pensiones, lo que constituye una transferencia de plusvalía a favor del gran capital monopolista. En ello es relevante la privatización del sistema de pensiones que se está dando en muchos países capitalistas desarrollados e incluso subdesarrollados, lo que significa la utilización del salario diferido de los trabajadores como fuente de financiamiento de los capitalistas. El capital se hace garante de esta apropiación del ahorro obrero para su utilización como fuente de financiamiento.

Mientras el Estado asegura mayor libertad de movimiento de los flujos de mercancías y capital, impone cada vez más restricciones y controles al libre movimiento de fuerza de trabajo. Si en el período del “boom” el imperialismo alentó la inmigración, hoy en día cada vez más in-

migrantes se ven sometidos a leyes restrictivas y racistas. Los datos sobre las migraciones indican que las personas que viven fuera de su país representan tan sólo entre el 2% y el 3% de la población combinada de los países de ingreso bajo y mediano y menos del 1% de la población de los países industriales⁹. Estamos en presencia de una de las modalidades más convencionales del funcionamiento del Estado en el capitalismo: **fragmentar “por abajo” y consolidar la dominación por arriba (Vilas, 1998:22).**

8. Comentarios Finales

Las modificaciones en relación con el trabajo han sido significativas en el ámbito de la globalización y mucho más relevantes en las áreas del capitalismo atrasado. En este marco la **flexibilidad laboral** reflejada en múltiples formas e impulsada por las nuevas formas de competencia mundial, y concretada en aspectos jurídicos que eliminan la protección al trabajador, es una de las manifestaciones más recientes que asume la relación trabajo-capital.

El proceso de globalización junto a los avances tecno-económicos ha transformado radicalmente las formas de división social del trabajo, la organización de la producción y las fuentes, calidad y magnitud de las desigualdades sociales, lo que ha hecho emerger una nueva estructura social en el ámbito del proletariado mucho más heterogénea con bases de formación múltiples, y donde las con-

9 Las migraciones en busca de trabajo se han mantenido al nivel de la década del '70. Ver: (Banco Mundial, 1995:11)

tradiciones entre clases y las relaciones de explotación se expresan de **formas muy variadas y no siempre evidentes**.

Básicamente se advierte una modificación de la estructura tradicional de la clase obrera por niveles de calificación, **observándose** pérdida de calificación de los obreros en sus profesiones tradicionales debido a la modernización del parque industrial; cambios en el carácter de su trabajo, y el surgimiento de nuevas profesiones, que exigen de un nuevo tipo de calificación de la fuerza de trabajo. La sumatoria de esto es una polarización de la fuerza laboral con la presencia de obreros altamente calificados con predominio de trabajo mental; obreros altamente calificados con predominio del trabajo físico; obreros semicalificados; y obreros no calificados.

Esto ha significado una **diferenciación** que se expresa en el incremento de la cantidad y variedad de segmentos que integran la estructura de la clase obrera, generando grupos distinguibles, lo que abarca desde su posición en la división social del trabajo hasta la unidad interna que recorre sus relaciones materiales, espirituales e identitarias. De hecho estas son premisas que al mismo tiempo profundizan los niveles de **desigualdad**, la cual caracteriza la medida en que dichos grupos de obreros están segmentados en estratos, es decir, unos en situación más ventajosa que otros en lo relativo al acceso al poder y bienes materiales y espirituales, lo que indudablemente implica una jerarquía.

La constatación de la reducción del empleo en esferas focalizadas, no debe servir de argumento para defender la idea

de que las modificaciones en el paradigma tecnológico están produciendo un **mundo sin trabajo, y mucho menos que esté desapareciendo la clase obrera**, es importante en esta dirección valorar variadas cuestiones que -a juicio del autor de esta investigación- contradicen esta tesis entre ellas:

- El empleo de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo, lo que significa que independientemente de las modificaciones que se produzcan en el proceso de trabajo será necesaria siempre la fuerza de trabajo en el desempeño de las relaciones sociales de producción. La transformación del dinero en capital está condicionada por la compra de fuerza de trabajo en el mercado de mercancías; es con la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía cuando comienza la época de dominación del capital. Por lo que capital y trabajo son una unidad dialéctica, unidos por el objetivo fundamental del sistema: producción de plusvalía. Estas acotaciones sugieren que las nuevas formas de organización del trabajo no eliminan la subordinación del trabajo al capital, el obrero continua vendiendo su fuerza de trabajo.
- Marx demostró que los medios de producción se convierten en capital solo en determinadas condiciones: cuando se emplean como instrumento de apropiación de plusvalía, es decir de trabajo no retribuido de los asalariados. El capital es una relación social de producción que expresa un vínculo entre dos clases: capitalistas y obreros, el cual se valoriza mediante la explotación de fuerza de trabajo.

Por consiguiente, el capital representa plusvalía acumulada.

- Las profundas transformaciones que implican las nuevas tecnologías producen tendencias heterogéneas en relación con la generación de empleo. Se debe considerar que la introducción de nuevas tecnologías conduce a la aparición de nuevas ramas que exigen también de la presencia de nuevos empleos. Esta experiencia ha sido válida en el caso de la industria de software en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico durante los años '80; también en el caso de Japón se ha visto expresada la misma tendencia, donde de 1980 a 1990 el número de empleos pasó de 75 mil puestos de trabajo a 350 mil. En EEUU ha ocurrido una tendencia similar, donde el número de empleados en servicios de procesamiento de datos creció de 304 mil en 1980 a 835 mil en 1991 (Freeman y Soete, 1994: 82). Por consiguiente, la introducción de nuevas tecnologías no implica necesariamente una absoluta reducción del empleo.
- Es indiscutible que la mayoría del empleo en las economías desarrolladas está localizado en los servicios y que este sector está ocupando un lugar destacado en los aportes al producto interno bruto de estas economías, sin embargo, ello no significa que las industrias manufactureras estén desapareciendo de modo absoluto. Según

Castells (1996), se observan dos tendencias, Alemania y Japón hacia servicios avanzados manteniendo una industria poderosa; y la de Inglaterra y EEUU con decadencia industrial, preservando servicios tradicionales e incrementando los avanzados.

- En esta misma línea es necesario considerar además, que la economía de los servicios tiene particular relación con la actividad fabril, es decir son ramas complementarias, lo que explica que es prácticamente imposible la desaparición de trabajo fabril de manera absoluta. En cuanto a los procesos de trabajo, existen servicios que no se diferencian de los procesos fabriles en cuanto a organización del trabajo, tecnologías relaciones laborales o calificaciones. Otros son más parecidos a los procesos artesanales en los que la producción se realiza con equipo o herramientas sencillas y las características del producto dependen de las habilidades del trabajador¹⁰.
- Si bien se confirma la tendencia al auge del empleo que coloca la atención en la información como puestos ejecutivos, profesionales, y que el trabajador técnico profesional adquiere una mayor importancia estratégica, no debe soslayarse que al mismo tiempo, aumenta la fuerza de trabajo en actividades y servicios inferiores y menos calificados.
- En la evolución del nivel de empleo inciden múltiples factores: la introduc-

10 Por ejemplo reparar una central telefónica no difiere de reparar un equipo fabril microelectrónico (Campillo, Marcia y De la Garza, 1998:49).

ción de las nuevas tecnologías, el crecimiento demográfico, la incorporación de la mujer al trabajo, la edad de jubilación, el fenómeno migratorio, la evolución de las familias, la extensión de la jornada laboral. Pero el factor que más influye, es el estado en que se encuentra en la economía: **una etapa expansiva genera empleo, una recesiva provoca desempleo.**

- El tránsito de los trabajadores a ramas estratégicas como los **“nuevos servicios”**, no niega la identidad de estos como proletarios, tampoco excluye la noción de explotación, allí también aparecen las características del proceso productivo entre el patrón y el asalariado, persistiendo la naturaleza de la plusvalía, ello no niega el carácter social del trabajo, este se expresa en formas más complejas de cooperación, como la computarización de los procesos.
- El crecimiento de los trabajadores del sector de los servicios en la Población Económicamente Activa, no debe verse ligado al fin de la clase obrera; esto es expresión de modificaciones en las características concretas del proceso de trabajo que inciden en la reconstrucción de una **nueva clase obrera.**
- En el contorno de los **“nuevos servicios”** subsisten las características propias del proceso de trabajo con

rasgos de tipo capitalistas, es decir, la fuerza de trabajo sigue siendo una mercancía especial, persiste el proceso de obtención de plusvalía, permanece además el carácter cada vez más social del proceso de producción junto al carácter cada vez más privado de apropiación de los resultados del trabajo, lo que significa que el mercado de fuerza de trabajo continúa subordinado al proceso de valorización al responder a las necesidades del capital.

En el marco planteado continúa desplegándose la creciente composición orgánica del capital que tiende a reducir de manera relativa el capital variable, aparecen nuevos valores de uso que aunque puedan no ser tangibles proceden del trabajo objetivado. En este nuevo entorno de socialización del consumo, se acrecienta el poder de supeditación del trabajo al capital, el carácter fetichista del consumo asume nuevas formas cada vez más privadas (Lebowitz, 1992: 31-34, 141-142; Lipietz, 1982: 24-40, 153-154). Con lo que se consolida cada vez más la contradicción económica fundamental del sistema capitalista. En este ámbito la técnica del marketing directo está desplazando cada vez más el consumo de masas por lo que la publicidad se adapta tratando de acercarse más al consumidor convirtiéndose en un producto artístico¹¹.

El consumo intensivo y el trabajo intensivo tienden a sustituir los espacios

11 En 1985 los gastos de publicidad en el mundo eran de 124 470 millones de dólares y ya en 1997 estos ascendían a 282 474, se espera que para el año 2000 lleguen a 330 634 millones de dólares, sin embargo, la pregunta esta en ¿quién paga? Siendo el consumidor la víctima ya que los gastos de publicidad representan por término medio, el 15% del precio de venta del producto (Boukhari, 1999: 33).

que antes se cubrían con actividades sociales. *Los cambios en el proceso de trabajo unidos a la nueva configuración del consumo invierten el tejido social del obrero colectivo, de una base ancha y escasa movilidad vertical, a una base estrecha y de capilaridad restringida* (Velasco, 1998:267). Tal fenómeno, está asociado a los cambios tecnológicos, los cuales modifican la antigua fábrica a nuevas escalas que rebasan los valores de uso a que estaban sometidos, resultando de ello una clase obrera menos concentrada, con una composición técnica diferenciada, pero subordinada al poder real del capital, en un marco en que se aceleran con mayor intensidad la rotación de los elementos del capital, y en que, el cambio tecnológico no conduce al fin del trabajo productivo.

En términos políticos los cambios en las relaciones de poder entre el capital y el trabajo, indican una mayor fragmentación de la clase obrera. Cambio que no sólo ha sido posible por la acción de las empresas en el terreno de la economía, estos como en todos los momentos de drásticas transformaciones han estado apoyados por el Estado, por lo que el capital aprovechando la desarticulación y la desorganización del trabajador dentro de la empresa y la sociedad, coloca en su favor el espacio cedido por el Estado.

Las transformaciones en el proceso de trabajo capitalista no necesitan una masa permanente de fuerza de trabajo a escala internacional sino de un llamado "grupo central" (core group) funcionalmente flexible para que pueda adaptarse a los cambios en la tecnología, y de un "grupo periférico" (peripheral group) numéricamente flexible para que pueda ser

ajustado a los cambios del mercado (Sivanandan, citado por Monreal, 1992:97). El efecto es que las nuevas formas de organización del trabajo, abren nuevas incertidumbre para el obrero, lo cual se expresa en la precarización del empleo, bajo la tendencia hacia el trabajo parcial e inseguro; ello de hecho implica una novedosa conflictividad en la relación trabajo capital.

En las nuevas condiciones en que se despliega el capital se profundiza el carácter cada vez más privado de apropiación de los resultados del trabajo, lo que se expresa en las normativas del tratamiento a la inversión extranjera directa, ello tiene su expresión más concreta en la transformación de los recursos que están en manos de naciones en propiedad privada del gran capital, lo cual es el resultado de la mayor libertad de movimiento y del protagonismo que exigen las empresas transnacionales. El efecto es que se produce un traslado de los beneficios que genera el trabajo, desde el interior de naciones hacia las arcas de las grandes empresas transnacionales.

El capital pasa a la ofensiva, basada en una notable reducción de los costos y en un mayor poder de perfeccionamiento de las fuerzas productivas, las relaciones sociales de producción y la superestructura sobre la que se levanta, cuyos aspectos en su conjunto, permiten prolongar la naturaleza orgánica del sistema. En este espacio el ámbito de lucha lo continúa siendo la nación y sus agentes de transformación la clase obrera, en lo que el proletariado procedente de los países subdesarrollados constituye el eslabón más débil de esa cadena imperialista, dado el carácter desigual con que se de-

sempeñan en los marcos de la globalización.

De los resultados de la relación trabajo-capital se destaca la aparición de un enorme ejército industrial de reserva, que además es de carácter global, lo que si bien brinda un amplio margen de manobra al capital implica también problemas tanto de gestión de fuerza de trabajo como de absorción suficiente del proceso de reproducción, dándose por ello el fenómeno de crecimiento sin empleo, lo cual es una muestra más de la crisis del sistema de economía capitalista mundial.

La forma en que el capital estructura su estrategia ideológica involucra métodos que no solo buscan una mejor inserción, sino lograr una posición dirigida al desarrollo de formas coercitivas encaminadas a extender la competencia a todos los niveles de la vida social, preservando su objetivo esencial: SU **VALORIZACIÓN MEDIANTE LA SUPEDITACIÓN DE LA CLASE OBRERA Y DE OTROS CAPITALES**, lo que significa, el acrecentamiento de los niveles de obtención de **PLUSVALÍA**.

Los aspectos planteados exigen de la participación activa de los gobiernos mediante la instrumentación de políticas, que frenen aquellas tendencias negativas que el capital con su política de libre mercado genera sobre el trabajo. Se requiere de la creación de nuevos modelos de participación del Estado en la economía que administren con cautela los flujos internacionales de capital, mercancías y personas. Se requiere además, del desarrollo de estrategias de cambio estructural de producción hacia las nuevas tecnologías que permita trazar el camino nece-

sario para el reciclaje tecnológico de los trabajadores estimulando la inversión en este terreno. Las potencialidades de las nuevas tecnologías bien dirigidas podrían conducir a una sociedad más justa, es importante pensar en que el futuro del mundo del trabajo todavía puede cambiar, en la actualidad este se mueve sobre la base de la acción del mercado liberalizado, el cual tiende a acentuar la contradicción trabajo-capital.

Bibliografía Citada

- Alfonso Leonard, Pedro (1999). Capitalismo desarrollado contemporáneo: transformaciones sociales y tecnológicas. **En Tecnología y Sociedad** (Colectivo de Autores) GEST, Editorial Felix Varela, La Habana.
- Alvarez, Nacho (1999). Políticas de empleo y reforma en el mercado laboral. Internet www.oit.org.
- Banco Mundial (1995). El mundo del trabajo en una economía integrada. **Informe sobre el desarrollo mundial 1995**. Washington.
- Boukhari, Sophie (1998). Publicidad: el arte se abre paso. En: **Correo de la UNESCO**, Paris.
- Brenner, Robert (1998). The Economics of Global Turbulence. (a Special Report of the World Economy, 1950-1998). En: **New Left Review** No. 229. Estados Unidos.
- Bureau of Census (1996). US Department of Commerce, United States Statistical Abstract, Washington.
- Campillo, Marcia y De la Garza, Enrique (1998). ¿Hacia donde va el trabajo humano? **Nueva Sociedad** No. 157 septiembre-octubre, Caracas.
- Castells, Manuel (1996). **La era de la información: la sociedad red**, Vol. I México.

- Chowdury, Sujit (1998). Empresarios jóvenes y nuevas tecnologías de la información: ¿será una buena combinación en el sur? En: **Cooperación Sur**, No. 1 PNUD Nueva York.
- Confederación Mundial del trabajo (CMT) (1998). Declaración de la CMT con ocasión de la 2da Conferencia Ministerial de la OMC. Ginebra.
- Dombois, Rainer (1998). Erosiones de las relaciones laborales y nuevas formas de trabajo remunerado. Notas desde Alemania. **Nueva Sociedad** No. 158, Noviembre-Diciembre, Venezuela.
- Drucker, Peter F. (1994). La Sociedad Postcapitalista. Grupo Editorial Norma S. A Cuarta Impresión, Colombia.
- Estay Reino, Jaime (1996). **Treinta años de economía internacional: 1965-1995. En: Treinta años de Economía: 1965-1995. Una visión desde Puebla.** Facultad. de Economía, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, México.
- Fox Piven, Frances (1995). Is it global economics or neo-laissez-faire?. En: **New Left Review** No. 213 septiembre- octubre, London.
- Fraser, Steve (1998). Is democracy good for union? En: **Dissent New York**, Summer. New York.
- Freeman, Christopher y Luc Soete (1994). **Cambio Tecnológico y empleo. Una estrategia de empleo para el siglo XXI**, Madrid.
- Friedman, Thomas L. (1999). **The Lexus and the olive tree.** New York.
- Goldfinger, Charles (1998). ¿Hacia el fin del trabajo? **CORREO de la UNESCO**, Paris.
- Gorz, André (1991). *Metamorphoses du travail* (Critique a la raison économique), París, Galilée.
- Gorz, André (1982). **Adios al proletariado**, El Viejo Topo, Barcelona.
- Grunberg, Isabelle (s/f). Rival States, Rival Firms: How Do People Fit In? The Global Unemployment Challenge. En: **Discussion Paper Series** No. 4 UNDP, New York.
- Hobsbawm, Eric (1995). **La Historia del Siglo XX (1914-1991)**. Barcelona.
- Hobsbawm, Eric (1996). **The Age of the Extremes**. Vintage Book, New York.
- Lebowitz, Michael A. (1992). **Beyon Capital. St. Martin's Press**, New York.
- Lipietz, Alain (1982). **The Enchanted World**. London.
- Marx, Carlos (1980). **El capital t 1. Crítica de la Economía Política**. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana.
- Martínez, Osvaldo (2001). ALCA El proyecto de anexión de América Latina a EEUU. **Cuba Socialista** No. 22, La Habana.
- Monreal González, Pedro Manuel (1992). Estados Unidos-América Latina: una nueva agenda económica para el nuevo siglo. **Cuadernos de Nuestra América**, Vol. VII No. 14, La Habana.
- Offe, C. (1985). **Disorganized capitalismo, Polity Press**, Cambridge.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT) (1994). Estadísticas Laborales. Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo. (OIT) (1999). Informes de la Década del '90. Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo (1999). El Teletrabajo en el mundo. En: www.teletrabajo.oit.org.
- Organización de Naciones Unidas para el desarrollo Industrial (ONUDI) (1995). Indicadores del Desarrollo Industrial en el Mundo.
- Pérez Sáinz, J. P. (1998). La nueva industrialización y el trabajo. Reflexiones desde Centroamérica. **Nueva Sociedad** No. 158, Noviembre-Diciembre, Caracas.

- Reich, Robert (1994). **El trabajo de las naciones. Capitalismo del siglo XXI**. Javier Vergara Editor S.A. Argentina.
- Rifkin, Jeremy (1996). **El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: el nacimiento de una nueva era**, Paidós, Barcelona.
- Shor, J. (1991). **The Overworked American**. New York Books. New York.
- Slauhter, Matthew J and Phillip Swagel (1997). **Does globalization lower wages and export jobs?** International Monetary Fund. Economic Issues No. 11 Washington, D. C.
- Thurow, Lester (1994). *La guerra del siglo XXI*. Javier Vergara Editores s.a. (Buenos Aires, Madrid, México, Santiago de Chile, Bogotá, Caracas.
- Thoraime, Alain (1969). **La Societé Post-Industrial**, Galilée. París.
- Velasco Arregui, Edur (1998). Cadenas de cuarzo y salario virtual: cambio tecnológico, ciclos largos y clase obrera. En: **La tecnología como instrumento de poder**. Ediciones Caballito (Coordinadora Ana Esther Ceceña). 1ra edición, México.
- Vilas, Carlos M. (1998). Pobreza, inequidad social y deterioro laboral en América Latina: ¿"asignaturas pendientes" o resultados sistémicos? Ponencia presentada al evento de Globalización y Problemas del Desarrollo, La Habana.