ONTEAIKEN

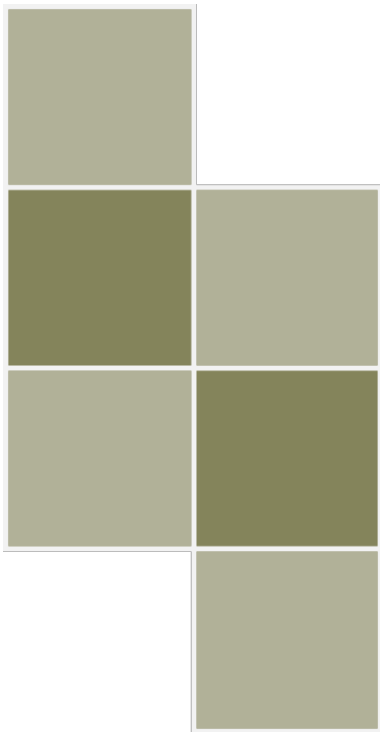
Boletín sobre Prácticas y Estudios de Acción Colectiva

Nº 22

"Trabajo Global": transformaciones, sensibilidades y conflictos sociales"

ONTEAIKEN (ISSN 1852-3854)
es una iniciativa del
Programa de Acción Colectiva y Conflicto Social
CIECS - Unidad Ejecutora del CONICET
www.onteaiken.com.ar

CIECS
CONICET
UNC



Director del Programa

Adrián Scribano

Coordinador del número

Pedro Matías Lisdero

Coordinador General

Diego Quattrini

Consejo Editorial de la publicación

Jorge Ahumada

Flabián Nievas

Carlos Fígari

José Luis Grosso

Equipo Editorial

Diego Quattrini

Pedro Matías Lisdero

Martin Eynard

Jorge Duperré

Ignacio Pellón

ONTEAIKEN
CIECS CONICET UNC
Boletín sobre Prácticas y Estudios de Acción Colectiva
Programa de Estudios sobre Acción Colectiva y Conflicto Social
Director de la publicación: Adrián Scribano
Centro de Investigaciones y Estudios sobre Cultura y Sociedad (CIECS)
Unidad Ejecutora de CONICET (20730) - Universidad Nacional de Córdoba
N° 22 - Año 11 - Córdoba, noviembre de 2016
ISSN 1852-3854

Presentación

"Trabajo Global": transformaciones, sensibilidades y conflictos sociales

Por Adrián Scribano, Pedro Lisdero y Diego Quattrini[1]

Las numerosas investigaciones que dan cuenta de las trasformaciones del mundo del trabajo durante los últimos veinte años no pueden obviar el componente "global/local" que atraviesan estos fenómenos. Detrás de dicha constatación podríamos reconocer algunas tensiones que – en tanto reflexividad de una práctica de conocimiento - buscan comprender la complejidad implicada en esta "metamorfosis" actual.

De esta manera, una primera demarcación acerca de las discusiones que subyacen a los esfuerzo por entender al trabajo en los contextos de un mapa global en re-configuración, se vinculan a –al menos- cuatro tensiones iniciales. En primer lugar, las diversas investigaciones parecen dar cuenta de que las complejas realidades "globales/locales" del trabajo exigen para su comprensión esfuerzos que trasciendan la fragmentación de abordajes disciplinares rígidos, encerrados en sus propios interrogantes. Muy por el contrario, la radicalidad que implica pensar estos objetos, por ejemplo el "Trabajo 3.0", exige romper con el "horizonte" de los enigmas y marcos con que se definió al trabajo en el siglo XIX y XX.

Ello nos conduce a la segunda dimensión que quisiéramos destacar, y que se inscribe en un debate que ha atravesado las discusiones históricas sobre el "trabajo": la definición del "trabajador". Así, las disputas teóricas actuales sobre su carácter, especificidad, contornos, costumbres, etc. parecen conducirnos hacia la problematización de las relaciones entre: las transformaciones del/en el mundo del trabajo globo/local, las profundas metamorfosis de las condiciones que configuran la vida cotidiana de los sujetos, y la emergencia de "lo corporal" como superficie de inscripción y territorio de estas tensiones.

Esta comprensión no puede dejar de lado a su vez el debate sobre las implicancias que provocan los distintos modos de acumulación sobre la marginalización (sobre los desempleados y subempleados) y sobre las distintas formas de expoliar de las heterogéneas masas de trabajadores – que provoca a la postre la conformación de una división entre cuerpos empleables y un número importante de cuerpos superfluos para el trabajo-. De esta manera, la tercera dimensión que subrayamos se vinculada a específicamente a la re-configuración de los mecanismos históricos de expropiación de vitalidad, su relación

1 Adrián Scribano es Investigador Principal del CONICET –IIGG-UBA; Director del CIES. E-mail de contacto: adrianscribano@gmail.com. Pedro Lisdero es Investigador del CONICET. Co-director del Programa de Estudios sobre Acción Colectiva y Conflicto Social – CIECS/CONICET/UNC. E-mail de contacto: pedrolisdero@gmail.com Diego Quattrini es Becario post-doctoral del Conicet e integrante del CIES. Editor de la Revista Onteaiken. E-mail de contacto: diegoquattrini@gmail.com

con las formas específicas de organización de trabajo, las capacidades que de allí se demandan, y su "saldo" en los procesos metabólicos de expansión de una sociedad global/local capitalista.

Finalmente, la última tensión a destacar se asocia al modo en que las tramas productivas globales se desarrollan concurrentemente en relación a un juego de emergencias/latencias de conflictos, lo cual nos devuelve a la pregunta acerca de los vínculos entre las transformaciones de la vida cotidiana de miles de sujetos y los actuales procesos de re-estructuración social a escala planetaria. Dichos conflictos demandan ser comprendidos desde una mirada que supere la falsa antinomia micro-macro, que reconfigure dimensiones como la de espacio/tiempo o las condiciones de reproducción del trabajo, y que tensione las formas/usos (procesos de valorización) de los cuerpos, para fomentar una mirada que re-ligue una lógica global de lo social (indeterminada).

Trasvasamiento disciplinar, redefinición(es) del trabajador, redefinición de las expropiaciones y conflictividades diversas marcan un campo de reflexión para el "trabajo global" contextualizado en las dos primeras décadas del siglo XXI. Estas tensiones evidenciadas, comienzan a dibujar –dejar ver- el contorno de una serie de prácticas laborales específicas que resultan de alguna manera paradigmáticas de las transformaciones en curso. Tal es el caso de lo que denominamos "Trabajo 3.0", entendido –al menos de manera introductoria – como una serie de prácticas inauguradas en función de la expansión de las TICs, que implican un conjunto de relaciones "productivas" tramadas en y a partir de plataformas digitales que "potencian" el rasgo "colaborativo" de las interacciones.

Es en el marco aludido que algunas problematizaciones en torno al Trabajo 3.0 nos pueden ayudar a contextualizar la temática de este número de Onteaiken. Un eje central para reflexionar sobre este tipo de relaciones 3.0, es comprenderlas desde las transformaciones de las superficies de explotación. Uno de los puntos importantes son los vehículos de inscripción en dichas superficies: los ojos, los dedos y los oídos. Existe así un triángulo de la expropiación de excedentes instanciada en el mirar, el tocar y el escuchar, tal como estos sentidos se re-configuran en nuestras sociedades. Pensemos, para contextualizar esta metamorfosis, la implicancia de la expansión del "touch" como mediación tecnológica que atraviesa la vida cotidiana de millones de personas desde hace relativamente "poco tiempo". Dicha mediación constituye, desde la perspectiva que venimos tramando, una re-configuración de la "política de los sentidos" cuyas implicancias deben ser ponderadas en relación procesos de estructuración social a escala planetaria. En este marco, se actualizan los mecanismo de expropiación de excedentes como un proceso espiralado de conexiones entre aquello que produzco como mirada, que elaboro como tacto y ejecuto como escucha.

Así, el ojo, los ojos, la mirada, la vista, un "golpe de vista", una "mirada transversal", un "entorno amigable", son todas destrezas desarrolladas y reproducidas en habitus "del-estar-en-red". Esto supone un juego dialéctico entre ojo, quien ve y los entornos posibles de la producción de la mirada, de tal manera que los aludidos entornos deben saberse reconocer tan rápidamente como miran los ojos. Consecuentemente, se produce un traslado del habitus de la lectura al habitus que redefine mirar la pantalla como recurso de observación.

Mirar, ver y observar se conectan y se articulan re-configurando lo que para ellos estaba indicado en la investigación social. Es posible entonces, desde esta distinción, destacar/analizar la concreción de una "plusvalía óptica", que no es nada más y nada menos que el "sobre trabajo" del ojo como parte del cuerpo, como sistema visual y como

entorno del sujeto. La pantalla, como campo visual y como superficie de intervención del ojo, deviene a su vez en el conjunto de relaciones iterativas que permiten la expropiación de los saberes, es decir de las destrezas/habilidades/capacidades de "lo humano".

Para avanzar un poco más en estas discusiones, podríamos apelar a la etimologías de los términos que utilizado para problematizar el Trabajo 3.0, en función de trazar ciertas pistas en el contexto del trabajo virtual. La primera de estas pistas nos remiten a la relación entre "Mirar = admirar = reír". Aquí, el mirar se corresponde con el admirar y el admirarse, pues se mira lo que llama la atención. Se mira y se dirige la mirada hacia un lugar, un proceso un objeto, un agente, un ser humano, pero a la vez uno se mira a sí mismo. En el mirar hay un quantum de reflexividad de la mirada que capta (y se capta) divertida y despaciosamente el campo perceptivo. Por eso también "mirar" se emparenta con el "reír": o tomar como objeto del proceso aquello que se me da, de una manera liviana pero seductora, y conectarlo con algo que me llama (por eso me implico en lo que miro). Esta práctica de mirar es una destreza humana que, puesta en valor y mercantilizada, transforma los entornos pero también los reproduce. Es decir, cuando miro estoy produciendo distracción, distensión y diversión. Por eso uso la expresión "me miró una película": mirar una película con otro en este sentido conecta "el mirar" con la productividad del placer de mirar. Aquí "el mirar" se vincula al entretenimiento y a sus negocios.

Otra pista deviene a partir de la relación entre "Ver = saber = presenciar". Con este juego se implica el "ver" como eso que se recuesta en la potencialidad de la "presencia como saber": ver y ser testigo de lo que estoy captando se constituye como un estar conociendo. De este modo, "ver" es un estar que en la experiencia de la web se desencarna. Es una presencia que nos hace saber sin la "necesidad" de poner la carne y los huesos, constituyéndose como una manera renovada de saber sin ojos presentes. El ver/me/te/nos en Internet, es un "testimonio sin órganos" que soporta una deslocalización radical y posibilita la expoliación instantánea, simultánea y superpuesta de cuerpos/emociones que no están en "co-presencia". Esta deslocalización es un producto que cuesta caro, que sólo pocos pueden pagar y que muchos producen sin cobrar.

Finalmente, la tercer pista se vincula a las relaciones entre "Observar = retener = registrar". Existe entonces en el observar un juego de "entrelazar en el registrar", esto es, una manera de captar guardando en memoria. Quien observa construye un lapso de tiempo, registrado de tal manera, que "el observar" estructura un evento dispuesto para otro tiempo/espacio: para luego de actualizarlo. El Observador es un registrante, es un retenedor, es un almacenador; en tanto que "el observar" deviene una búsqueda que ha logrado identificar lo buscado en "el observar". Todo esto adviene como un proceso en producción, donde "la vida digital" se vincula a la captación de la experiencia de un evento.

Estas aproximaciones al mirar, ver y observar nos permiten allegarnos a lo que en ellos hay de mercantilización y expropiación en las prácticas del mundo virtual. Así, se destaca en primer lugar una dialéctica de la destreza del ser humano para intuir lo real y producirlo a través del ojo. En segundo lugar, se establece un proceso espiralado de las tensiones entre invertir, producir y distribuir eventos en y a través del ver. Finalmente, se establecen así unas mercantilizaciones superpuestas de la habilidad de realizar un registro total por medio de la observación virtual.

Es retomando la complejidad que hemos desarrollado someramente a partir de algunas reflexiones en torno al "Trabajo 3.0", que este número Onteaiken reúne una

serie de artículos que problematizan las conexiones entre las realidades locales que viven los trabajadores y un conjunto de procesos globales que nos interrogan acerca de la re-estructuración de las sociedades.

El aporte realizado por Inés Montarcé, titulado "Expropiación material y simbólica de la fuerza de trabajo: Una mirada global/local al control laboral en Call Centers" analiza el problema del control laboral en los Call Centers y sus efectos en el plano material y simbólico, poniendo en el centro de discusión las tensiones que surgen entre las lógicas globales de producción en dicho sector de servicios y las formas particulares que asumen tales dinámicas en el contexto mexicano. Como resultado de una investigación realizada en la Ciudad de México, se pregunta por la particularidad que adquieren los mecanismos de control y subsunción de la fuerza de trabajo, así como por la especificidad de las formas de resistencia y transgresión al orden productivo que emergen en los contextos locales. De esta manera, Montarcé nos destaca la existencia de procesos de expropiación material e inmaterial (vinculados a la regulación de los sentidos que provoca el Trabajo 3.0) que han tenido efectos disciplinantes en las prácticas, aunque no por ello han anulado la potencia y capacidad de agenciamiento de los cuerpos productivos.

Por su parte, Devi Sacchetto y Martin Cecchi, en el artículo "Producción global, agencias de empleo temporal y precarización laboral en la frontera México-Estadounidense", abordan una serie de datos etnográficos relevados en Ciudad Juárez (México) y El Paso (USA) usados para analizar las relaciones laborales que caracterizan la frontera México-Estadounidense. El análisis del estudio que proponen los autores está puesto en el rol clave que desempeñan las agencias de trabajo temporal en relación a Foxconn en el proceso de extracción de valor y su impacto en las relaciones laborales globalizadas. Así lo autores observan el modelo productivo de la industria maquiladora ligado íntimamente a la externalización y a la reconstrucción de un trabajador despojado de habilidades y calificaciones laborales y confeccionado bajo un patriarcado imperante. Lo interesante es que estos autores realizan su análisis sobre las características socio-económicas que asume la "frontera", la cual se desempeña como espacio de comunicación inmediata entre dos territorios altamente heterogéneos desde el punto de vista económico como desde la disposición de sociabilidades. A pesar de esta diversidad, la trama productiva analizada no deja de incrementar la comunicación capitalista entre diversas configuraciones sociales

Christian Fuchs, en "Trabajo Digital e Imperialismo", revisa el rol de la división internacional del trabajo en conceptos clásicos marxistas alrededor del imperialismo, y extiende estas ideas en la producción y tecnologías de la información. El autor discute el rol del "trabajo digital", conceptualizado como una red de trabajo y la expansión de las TICS en la nueva frontera de la innovación y explotación capitalista, abordando la idea de un nuevo imperialismo vinculado a las industrias de la información – elaborado bajo una nueva frontera de la innovación y explotación capitalista propia del Trabajo 3.0 -; y desarrollando una mirada acerca la tecnología de la información convertida ahora en un medio de disputa a analizar.

Patrick Cingolani, en "Capitalismo de plataforma: nuevas tecnologías de la comunicación e internacionalización del trabajo", nos presenta una mirada crítica a la neutralidad en las tecnologías, poniéndola en perspectiva a partir de lo que ellas implican en el marco de cierta reconfiguración original de la relación con el trabajo y el mundo. Así, se ocupa de una serie de reflexiones que buscan describir una trama social atravesada por relaciones de dominación o eventualmente de explotación, en lo que se

vislumbra como "uberización". La aplicación, en tanto dispositivo tecnológico, que se establece bajo la dialéctica aludida del mirar-tocar-escuchar y se configura bajo el poder de monitoreo de una máquina, provoca una forma de subordinación flexible al servicio de la ganancia capitalista. "Urber" designa una nueva lógica particular de organización del trabajo, que se estructura de manera global, se vincula a una perspectiva específica sobre "la colaboración" de/en el trabajo, y se "conecta" a su vez con lo que designa como un "capitalismo de plataforma".

En este sentido, la colaboración de Ruy Braga, "Investigar el saqueo", nos alerta acerca de la nueva forma de dominación vinculada a un proceso de acumulación capitalista que se apoya tanto en el despojo de la naturaleza como en el excedente económico de los derechos sociales de los trabajadores. Según la perspectiva que nos presenta, este régimen global procura garantizar los beneficios de los grandes propietarios y accionistas, en un contexto marcado por la crisis de valorización, en detrimento de las energías de reproducción de la clase trabajadora. En este marco, otras fuentes de conflictos, adicionadas a las clasistas, se suman a la contradicción entre capital y trabajo. La "política de austeridad", como un signo de época, promueve en este sentido –según el autor - un nuevo capítulo en el proceso de extracción de la renta y la riqueza de los trabajadores, y sobre todo de la mercantilización y el despojo de las tierras urbanas.

En tanto que Marcelo Seráfico, con su artículo "Los agentes sociales de la globalización económica: algunas notas teóricas" pretende convalidar la idea que para que el proceso de acumulación de capital sea viable y no interrumpido, se requiere la inclusión de nuevas regiones en el proceso de producción, circulación y consumo de capital. Esto implica la necesidad de adecuación de las acciones tanto del Estado, como la articulación de las fuerzas sociales situadas en los ámbitos transnacionales, nacionales y locales, a fin de alcanzar un sustento político. Siendo inevitable la creación de condiciones para la desterritorialización técnica y social de la producción capitalista, que desemboquen en la reterritorialización del proceso productivo global. La nueva configuración del capitalismo en el Trabajo 3.0, entonces es el resultado de las mutaciones en las estrategias empresariales de las corporaciones, de reformas liberalizadoras de los Estados nacionales que la hacen posible, de nuevos regímenes de movilización de la fuerza de trabajo -que incluyen el uso de la tecnología- y de la difusión del neoliberalismo como practica ideología que provoca conflictos y consensos.

El artículo titulado "El trabajo en el Polo Naval de Rio Grande en el sur de Brasil: desarrollo local y players globales", de Pedro Robertt discute la cuestión del trabajo, a partir de un gran emprendimiento desarrollista en el sur de Brasil: el Polo Naval de Rio Grande. Para ello, critica cierto pensamiento económico dominante que reduce el desarrollo a la necesidad de inversiones económicas del Estado y del capital, como si bastase para ello que una región fuese tocada mágicamente, principalmente por el último. En función de allí, Robertt muestra el peso que tienen players globales (como los países asiáticos y grandes conglomerados industriales) para un emprendimiento concreto, analizando particularmente las dimensiones cómo se configura la organización del trabajo y cuál es el ambiente de trabajo en el Polo Naval de Rio Grande, a partir de la percepción de sus trabajadores. Lo interesante es observar cómo los discursos gerenciales actuales tienden mostrar, desde una política propia de las sensibilidades del Trabajo 3.0, un trabajo "seductivo", como un lugar amigable de colaboración y compromiso.

Por último, el trabajo "Mirada al Sur/global: huelga masiva en India" de Diego Quattrini, aborda un análisis de la última protesta masiva ocurrida en septiembre en

India. Esta acción que aparece como una protesta/mensaje (sensu Melucci) elaborada por miles de sujetos que denuncian las estructuras desiguales neo-capitalistas. En busca de asumir una significación la huelga masiva implicaría una molestia a las reglas actuales del Trabajo 3.0 y de las lógicas de expropiación que de allí se derivan. Es una huelga que con alguna vestidura del siglo pasado, pero que se presenta en otra época procurando redibujar ciertas sensibilidades que quizás perturben el entramado económico multinacional que facilita la plusvalía de las grandes multinacionales. Lo que aparece en el horizonte es la ilusión de encontrar fisuras al orden material, simbólico y sensitivo que están expuestos los trabajadores precarizados.

En resumen, el conjunto de perspectivas que confluyen en este nuevo número de Onteaiken, contribuyen a comprender los contornos de aquello que inicialmente designamos como "trabajo global", y que ahora se nos presenta como un objeto complejo que exige ocupar un lugar central en nuestras agendas de investigación. Este conjunto de artículos quiere constituirse entonces como un punto de partida en esta tarea, abriendo el juego a alguno de los debates que –sin duda- marcarán este siglo que comienza.

En esta apuesta, ponemos un particular énfasis en desentramar los mecanismos de expropiación de las energías corporales-cognitivas de los trabajadores, desde el punto de vista de la totalidad globalizante (en su dialéctica con lo local), contribuyendo a comprender la relación siempre compleja entre la metamorfosis del capital y los procesos de cambio en lo cotidiano que experiencian quienes viven de su trabajo. La hipótesis que puede plantearse, tensando quizás un hilo conductor que atraviesa los diferentes aportes aquí reunidos, se constituye a partir de la relación establecida entre la emergencia de "nuevas sensibilidades" y vinculadas a ellas, "nuevas formas de explotación". Es en este sentido que el control sobre la producción en un contexto de mutación implica la transformación del dominio del espacio productivo y reproductivo, como una herramienta importante para configurar elementos materiales y simbólicos que hacen posible la libre circulación y consumo de mercancías. Por lo tanto, el análisis de las políticas de administración del capital impulsadas a escala local/global, no dejan de poseer numerosos componentes y plano de análisis, pero ninguno debería dejar de cuestionar acerca de la forma en que se dirigen hacia un rumbo ya "conocido": producir una permanente re-valorización de cuerpos en diversos estados de disponibilidad. En este sentido, las políticas productivas/reproductivas del Trabajo 3.0 (que van desde la política de austeridad, las condiciones del trabajo digital y los procesos de regulación de los sentidos corporales, la cooperación entre el Estado y las corporaciones para el control de la producción junto con la re-territorialización productiva, hasta la conflictividad laboral neo-capitalista, entre otras) observadas desde una mirada propia del Sur/global, permiten acercarnos a la caracterización de la apropiación de plusvalor, es decir de nuestras energías para el trabajo, y a su vez vislumbrar los límites que presenta la sistematización de esta extracción.

1. Discusiones teóricas-metodológicas

Expropiación material y simbólica de la fuerza de trabajo: Una mirada global/local al control laboral en Call Centers

Por Inés Montarcé

El artículo que se presenta analiza el problema del control laboral en los Call Centers y sus efectos en el plano material y simbólico, poniendo en el centro de discusión las tensiones que surgen entre las lógicas globales de producción en dicho sector de servicios y las formas particulares que asumen tales dinámicas en el contexto mexicano como resultado de una investigación realizada en la Ciudad de México. Reconociendo que se trata de una actividad subcontratada engarzada en cadenas globales de valor y caracterizada por una organización taylorista de la producción, reflexionamos acerca de los dispositivos que permiten el ejercicio de la vigilancia, debatiendo su continuidad o no con las formas "clásicas" de gestión laboral y las implicaciones subjetivas que se desprenden de ello. Así, nos preguntamos por la particularidad que adquieren los mecanismos de control y subsunción de la fuerza de trabajo, así como por la especificidad de las formas de resistencia y transgresión al orden productivo que emergen en los contextos locales. Como resultado del estudio realizado, destacamos la existencia de procesos de expropiación material y simbólica que han tenido efectos disciplinantes en las prácticas, aunque no por ello han anulado la potencia y capacidad de agenciamiento de los cuerpos productivos.

Leer más [Páginas 1 a 10]

Producción global, agencias de empleo temporal y precarización laboral en la frontera México-Estadounidense

Por Devi Sacchetto y Martin Cecchi

Utilizando datos etnográficos relevados en Ciudad Juárez (México) y El Paso (USA) durante el período marzo-septiembre 2014, el presente artículo analiza las relaciones laborales que caracterizan un territorio que se ha convertido, en el curso de pocas décadas, en un punto central del crecimiento económico global: la frontera México-Estadounidense. Mientras que la primera parte del artículo se propone delinear las características socio-económicas principales de un contexto intensamente globalizado – sobre todo a partir de la firma del NAFTA –, el foco del análisis está puesto en un el rol de los actores locales en relación a la producción multinacional. Específicamente, el artículo examina las agencias de trabajo temporal en relación a Foxconn (una de las principales compañías electrónicas del mundo, con aproximadamente 1,3 millones de puestos de trabajo, que tiene varias fábricas de ensamble Ciudad Juárez) poniendo el foco en el rol clave que desempeñan estas agencias en el proceso de extracción de valor y su impacto en las relaciones laborales globalizadas. Dicho rol, sin embargo, no puede entenderse aisladamente de otros actores clave, en particular los sindicatos y el poder político local y nacional. Es sólo mediante la articulación de estos diversos actores locales con las multinacionales que pueden entenderse fenómenos fundamentales del territorio, tales como la difusa y profunda precarización contractual de los trabajadores industriales, los bajos salarios y niveles de calificación de la fuerza de trabajo empleada y la fuerte asimetría que caracteriza las relaciones de género al interior del espacio de la producción.

Leer más [Páginas 11 a 31]

Trabajo Digital e Imperialismo

Por Christian Fuchs

El artículo revisa el rol de la división internacional del trabajo en conceptos clásicos marxistas alrededor del imperialismo, y extiende estas ideas a la división internacional del trabajo en la producción de información y tecnologías de la información. Se discute que el rol del trabajo digital en la nueva frontera de la innovación y explotación capitalista. La propuesta es bosquejar a partir de los conceptos clásicos un análisis del nuevo imperialismo; de las industrias de la información forman uno de los sectores económicos más concentrados -que se fundamentan en Estados-nacionales, pero operan globalmente-; y de la tecnología de la información, convertida ahora en un medio de guerra.

Leer más [Páginas 32 a 41]

Capitalismo de plataforma: nuevas tecnologías de la comunicación e internacionalización del trabajo

Por Patrick Cingolani

El presente escrito pretende ser una mirada crítica a la neutralidad en las tecnologías, poniéndola en perspectiva a partir de lo que ellas implican en el marco de cierta reconfiguración original de la relación con el trabajo y el mundo. Así, el texto se ocupa de una serie de reflexiones que buscan describir una trama social atravesada por relaciones de dominación o eventualmente de explotación, en lo que se vislumbra como «uberización». Este término designa una lógica particular de organización del trabajo, que se estructura de manera global, se vincula a una perspectiva específica sobre "la colaboración" de/en el trabajo, y se "conecta" a su vez con lo que designa como un "capitalismo de plataforma. En definitiva, las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación (NTIC) permiten controlar a distancia las empresas subcontratistas o las franquicias y las complejas cadenas logísticas provocando una reorganización del capitalismo bajo una nueva división del trabajo; atando lo que está desatado.

Leer más [Páginas 42 a 47]

2. Movimientos en acción

Investigar el saqueo

Por Ruy Braga

El presente escrito pretende señalar la nueva forma de dominación de la acumulación capitalista se apoya tanto en el despojo de la naturaleza como en el excedente económico de los derechos sociales de los trabajadores. Este régimen procura ahora garantizar los beneficios de los grandes propietarios y accionistas, en un contexto mundial marcado por la crisis de valorización, en detrimento de la clase trabajadora. En este contexto, otras fuentes de conflicto, adicionadas a las clasistas, se suman a la contradicción entre capital y trabajo en un mundo cada día más marcado por la profundización de la política de austeridad. Así, la política de acumulación por despojo como su racionalización tecnocrática, es decir, la política de austeridad, promueve un nuevo capítulo en el proceso de extracción de la renta y la riqueza de los trabajadores, y sobre todo de la mercantilización de las tierras urbana.

Leer más [Páginas 48 a 52]

Los agentes sociales de la globalización económica: algunas notas teóricas

Por Marcelo Seráfico

El objetivo del artículo se pronuncia bajo hipótesis de que para que el proceso de acumulación de capital sea viable y no interrumpido, se requiere la inclusión de nuevas regiones en el proceso de producción, circulación y consumo de capital. Esto implica el ajuste de las superestructuras jurídicas- políticas nacionales, de modo de permitir el desplazamiento de las actividades de las grandes corporaciones para las regiones que se muestren como atractivas. Vista desde la perspectiva de los Estados nacionales, la promoción se realiza bajo la adecuación de las acciones del Estado y, por tanto, la articulación de las fuerzas sociales situadas en los ámbitos transnacionales, nacionales y locales, a fin de alcanzar un sustento político. Esto significa decir que para que esta situación sea viable, es necesario el compromiso político en las trasformaciones específicas, siendo inevitable la creación de las condiciones no económicas para la desterritorialización técnica y social de la producción capitalista, lo que produce como posibilidad que las empresas transnacionales se transformasen en reterritorializadas, propia de una localización del proceso productivo global.

Leer más [Páginas 53 a 65]

El trabajo en el Polo Naval de Rio Grande en el sur de Brasil: desarrollo local y players globales

Por Pedro Robertt

El artículo discute la cuestión del trabajo, a partir de un emprendimiento desarrollista en el sur de Brasil: el Polo Naval de Rio Grande. El pensamiento económico dominante, en el mejor de los casos, reduce el desarrollo a la necesidad de inversiones económicas del Estado y del capital, como si bastase para ello que una región fuese tocada mágicamente, principalmente por el último. Además de poner en discusión esta tesis, el artículo muestra el peso que tienen players globales como los países asiáticos y grandes conglomerados industriales para un emprendimiento en la industria naval como el que es analizado, más allá de factores locales que puedan afectarlo. Su centro, no obstante, es analizar las dimensiones perdidas del trabajo cuando se trata de experiencias desarrollistas. Así, se analiza cómo se configura la organización del trabajo y cuál es el ambiente de trabajo en el Polo Naval de Rio Grande, a partir de la percepción de sus trabajadores.

Leer más [Páginas 66 a 73]

3. Mirando de Re-OJO

Mirada al Sur/global: huelga masiva en India

Por Diego Quattrini

El artículo pretende abordar una reflexión sobre la protesta masiva ocurrida en septiembre en India. Esta acción aparece como una protesta/mensaje (sensu Melucci) elaborada para denunciar las estructuras desiguales neo-capitalistas globalizantes que va configurando la trama de los trabajos, sus cadenas de valorización y la precarización permanente. El significado de esta huelga emerge bajo un contexto capitalista donde la deslocalización de

agentes y de las actividades productivas estructura a las sociedades, en especial las del sur global. Una huelga de estas características no puede dejar de mostrar aquellas tensiones desapercibidas que implican en cierto sentido una molestia a las reglas del trabajo global. Por lo que el ropaje de esta acción colectiva –inclusive hasta su nominación- y su respuesta a un contexto histórico, lejos de represar la estructura y los reposicionamientos de una sociedad del siglo XX, expresa más una contestación profética del siglo XXI. Lo que se juega, entre tantas demandas y reivindicaciones, es la ilusión, que no sólo rompa con el orden material, sino también con las prácticas ideológicas y cotidianas de estos trabajadores.

Leer más [Páginas 74 a 77]

4. Movimientos en la Red

AITUC - All India Trade Union Congress

Fundado en 1920, AITUC se conformó con el trabajo conjunto de congresistas, socialistas y comunistas como organización sindical para todos los trabajadores de la India. Luego de 1945, el movimiento sindical se dividió en líneas políticas. Actualmente, cuenta con 3,6 millones de afiliados, trabajadores de diversas ramas productivas. “En la actualidad, nuestra mayor necesidad es organizar, agitar y educar. Debemos organizar a nuestros trabajadores, hacerlos conscientes de su clase y educarlos en los senderos e intereses del bien común”.

Más información: http://www.aituc.in/

CLB – China Labour Bulletin

CLB tiene su sede en Hong Kong, pero opera a través de una coalición de organizaciones asociadas y personas en China continental. El papel principal la organización se orienta a la gestión, coordinación y apoyo estratégico del trabajo de sus asociados (activistas laborales individuales y abogados, así como también organizaciones de la sociedad civil con trayectoria en relaciones laborales). El trabajo realizado puede diferenciarse dentro de cuatro áreas principales: Negociación colectiva, Organización sindical, Litigios sobre derechos laborales y Solidaridad Sur-Sur.

Más información: http://www.clb.org.hk/

Clash City Workers (Trabajadores de la metrópoli en lucha)

Colectivo de trabajadores, desocupados y jóvenes precarios, nativos de Roma, Firenze, Padova, Milano e Bergamo (Italia). Tal como expresan en su sitio: “Realizan investigaciones y dan voce a aquellos que están pagando la crisis (...) es un colectivo abierto a cualquier contribución externa, a quien quiera hacer información, a quien quiera construir en su lugar de trabajo, desarrollar la lucha de los trabajadores”

Más información: http://clashcityworkers.org/

Observatorio del Trabajo en la Globalización

Ofrece información sobre globalización, trabajo decente, violación de las normas internacionales del trabajo, así como detalla cual es la actuación de las organizaciones sindicales mundiales frente a los actores internacionales (FMI, BM, OMC) y los actores privados transnacionales (empresas multinacionales conteniendo una importante información sobre RSC).

Más información: http://www.observatoriodeltrabajo.org/

CSI – Confederación Sindical Internacional

La CSI es la voz de los trabajadores y trabajadoras a nivel mundial. Su cometido fundamental es promover y defender los derechos e intereses de los trabajadores impulsando la cooperación internacional entre sindicatos, organizando campañas mundiales y representándolos ante las principales instituciones mundiales.

Más información: http://www.ituc-csi.org/

CCSCS - Coordinadora de Centrales Sindicales del Cono Sur

La CCSCS, es un organismo de coordinación y articulación de las centrales sindicales de los países del Cono Sur. Fundada en Buenos Aires, con apoyo de la ORIT en 1986, lleva por objetivo primordial de defender la democracia y los derechos humanos luchando contra los regímenes autoritarios que todavía subsistían en la región (en Chile y Paraguay) y articular una acción conjunta contra la Deuda Externa y sus efectos sobre las economías do los países del Cono Sur.

Más información: http://www.ccscs.org/

5. Novedades del programa

1. Jornadas y Encuentros a realizar

A. XXXI Congreso Asociación Latinoamericana de Sociología. "Las encrucijadas abiertas de América Latina. La sociología en tiempos de cambio

Llamado a presentación de resúmenes Grupo de Trabajo Nº 26 - Sociología de los Cuerpos y las Emociones. Coordinadores: Adrian Scribano, Pedro Pablo Copa, Geyser Margel y Javier Romano

El GT 26 se plantea como objetivo proseguir con la consolidación del campo-tema referido convocando a investigadores a compartir sus hallazgos, prácticas y experiencias en relación a los temas que son de interés compartido. A modo de referencia y sin excluir otros que eventualmente puedan estar surgiendo se convoca a enviar propuestas interesadas en: el cuerpo, las emociones, y el sufrimiento social, la disciplina los cuerpos, los estudios sobre la tortura en la sociedad contemporánea y estudio de las emociones específicas y las respuestas corporales en relación con los medos, a la pérdida, de exclusión, de soledad, así como también son de interés estudios relacionados con la humillación individual, social y política, a la vergüenza, entre otros.

Animamos también la indagación de la felicidad, el amor y el disfrute desde una mirada interdisciplinar que conecte la sociología, la antropología y otras ciencias sociales. Es de interés también, recibir aportes en torno a las técnicas de investigación que se están utilizando en este campo como forma de articular el debate metodológico con el específico de la temática.

Descriptores/líneas temáticas: Emociones y sensibilidades en América Latina, Cuerpos, Emociones y arte, Procesos de humillación y luchas por reconocimiento: Racismo,extranjeridady migraciones, Cuerpos, Emociones y violencias, Emociones, Cuerpo, normalización ydisciplinamiento, Miedos, Vergüenza, Felicidad, Amor, Cuerpos y emociones: irreverencias e insumisiones. Cuerpo, emociones y estrategias de investigación social.

Llamado a resúmenes desde el 30 de agosto hasta el 19 de diciembre de 2016

www.alas2017.com

https://www.facebook.com/alas2017/?fref=ts

2. Jornadas y Encuentros realizados

A. Encuentro "De Cuerpos Y Emociones: Diálogos En Torno A Las Sensibilidades"

El 10 y 11 de noviembre de 2006 se llevó a cabo en Madrid dicho encuentro organizado por la Universidad Rey Juan Carlos y Centro de Investigaciones y Estudios Sociológicos (CIES). El objetivo fue advertir como las conexiones y relaciones entre la gestión de los cuerpos y mercantilización de las emociones se transforman en la actualidad en un eje central de la estructuración social, siendo uno de los desafíos básicos para la Ciencias Sociales del siglo XXI. La propuesta estuvo organizada por Almudena Garcia Manso (almudena.manso@urjc.es) por Facultad de Ciencias de la Comunicación. Departamento de Ciencias de la Comunicación y Sociología. Área de Sociología y methaodos.org y Adrián Scribano (adrianscribano@gmail.com) por el Centro de Investigaciones y Estudios Sociológicos.

B. Encuentro: "Sociología de los cuerpos y las emociones: Escuela Temática África-América Latina"

Los días 24, 25 y 26 de agosto de 2016 en la Ciudad de Buenos Aires, el Centro de Investigaciones y Estudios Sociológicos (CIES) junto con el Institut de recherche pour le développement (IRD), realizó la Escuela Temática África-América Latina, donde se abordaron temáticas vinculadas a los Cuerpos y las Emociones. La Escuela contó con el apoyo del Programa de Acción Colectiva y Conflicto Social (CIECS-CONICET), Grupo de Estudios sobre Subjetividades y Conflicto (UNVM) y del Grupo de Estudios sobre Sociología de las Emociones y los Cuerpos (IIGG-UBA)

C. Seminario "Pasiones: Miradas Múltiples"

El 14 de Septiembre se llevó a cabo el seminario internacional "Pasiones: Miradas Múltiples" en la Biblioteca Nacional Mariano Moreno (CABA) organizado por el Grupo de Estudios sobre Sociología de las Emociones y los Cuerpos (IIGG-UBA) y el Centro de Investigaciones y Estudios Sociológicos (CIES).

D. Seminario "La Crisis de las Democracias Representativas. Nuevos Caminos"

El 16 y 17 de noviembre se llevó a cabo en la ciudad de Alicante (España) el seminario "La Crisis de las Democracias Representativas. Nuevos Caminos". El Seminario tuvo dos objetivos concretos. El primero, consistió en analizar la situación actual de las democracias representativas, a fin de comprobar su estado real: pérdida de legitimidad de las instituciones, auge de los populismos y crisis y desafección de la política, de los partidos políticos, de la ciudadanía, del Estado de Bienestar y del Estado-nación. El segundo, indagó acerca de las posibles vías alternativas que se están abriendo o que deberían tantearse: la democracia participativa, la democracia de las emociones, la democracia creativa, la democratización cultural. Participaron del mismo Antonio Ariño Villarroya, Claudio Lizárraga, Juan A. Roche Cárcel, José Llera Ramos, Enrique Gil-Calvo, Fernando Vallespín, Manuel Cruz y Adrian Scribano. La organización estuvo a cargo por Universidad Nacional del Litoral, Universidad de Alicante y el Centro de Estudios Iberoamericano Mario Benedetti y fue patrocinado por el Centro de Investigaciones y Estudios Sociológicos (CIES)

3. Últimos seminarios realizados

A. Curso de Posgrado: Cuerpos/Emociones: una introducción desde las sensibilidades sociales

Producto de un extensa trayectoria en común entre el "Programa de Estudios sobre Acción Colectiva y Conflicto Social", del Centro de Investigaciones y Estudios sobre Culturas y Sociedades – CONICETy UNC, y el "Centro de Investigaciones y Estudios Sociológicos" (CIES), se propuso un curso para instanciar y socializar sistemáticamente la mirada teórica y epistemológica que hemos construido. En esta línea, el contenido del curso propone introducir a los participantes en los contenidos básicos de este campo de estudios de la sociología de los cuerpos y las emociones como resorte de apertura para una discusión alrededor de los procesos de estructuración de las sensibilidades bajo la producción y expansión del sistema capitalista actual. El curso comenzó el 7 de noviembre y es realizado en la Modalidad Virtual vía Plataforma Ciencias Sociales del Sur. La coordinación académica está a cargo de Adrián Scribano y el equipo docente está integrado por Adrián Scribano, Pedro Lisdero y Rebeca Cena.

4. Nuevo número de RELMIS: Estrategias y viabilidad en los diseños de investigación.

Nº12, Año 6, Octubre 2016 - Marzo 2017

La Revista Latinoamericana de Metodología de la Investigación Social acaba de publicar su número 12: Estrategias y viabilidad en los diseños de investigación. La presente publicación de RELMIS se torna en una oportunidad para aproximarnos al amplio espectro en el que los diseños de investigación y el proceso de toma de decisiones ocupan un lugar decisivo para los cientistas en sus experiencias de abordaje.

RELMIS constituye una publicación electrónica de carácter científico, con una periodicidad semestral alojada en Open Journal System.

Constituye una iniciativa del Centro de Investigaciones y Estudios Sociológicos (CIES), del Programa de Estudios sobre Acción Colectiva y Conflicto Social (CIECS-CONICET-UNC) y del Nodo Villa María de la red Latinoamericana de Metodología de las Ciencias Sociales.

El número actual puede consultarse de manera gratuita en el siguiente link: http://relmis.com.ar/ojs/index.php/relmis.

Recordamos a los lectores que se encuentra abierta de manera permanente la convocatoria a la presentación de trabajos para ser incluidos en futuros números. RELMIS recibe escritos científicos originales sobre metodología de la investigación, tanto en idioma español como portugués, ya sea en la forma de artículos académicos, experiencias de enseñanza, o reseñas de libros de reciente aparición. Los trabajos deben ser incluidos – previo registro como usuarios – a través del sistema online de nuestro sitio web, respetando las normas de publicación y las políticas de la revista.

Informamos además que la revista RELMIS ha sido incluida en el Emerging Sources Citation Index de Thomson Reuters, logrando con esto pertenecer a la Web of Science.

5. Nuevo número de RELACES: Normatividad, naturalización y regulación

Nº 21, Año 8, Agosto 2016 - Noviembre 2016

En este número aborda el análisis de las nuevas y/o "alternativas" normatividades, en un contexto en que los estudios sobre las "experiencias colectivas" siguen siendo un sendero para remontar vidas diversas y plurales. Experimentar en colectivo es re-armar unas políticas de los cuerpos y las emociones, es re-orientar el camino que lleva al consumo individualista y ensayar nuevas maneras del regular. Lo colectivo, por más parcial y fragmentado que sea, nos conduce hacia una vida otra donde existe la oportunidad de desmentir las consagraciones operadas por la economía política de la moral vigente

Recordamos a los lectores que se encuentra abierta de manera permanente la convocatoria a la presentación de trabajos para ser incluidos en futuros números. La revista recepta, tanto en idioma español, portugués e inglés (hasta dos por número) escritos científicos originales donde surja la "pregunta por el estatuto teórico, metodológico, epistemológico y político de los estudios sobre el Cuerpo y las Emociones desde América Latina;

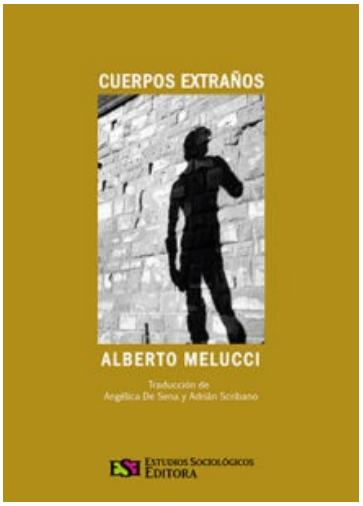
Link relacionados: http://relaces.com.ar/index.php/relaces

http://relaces.com.ar/index.php/relaces/about

Informamos además que la revista RELACES ha sido incluida en el Emerging Sources Citation Index de Thomson Reuters, logrando con esto pertenecer a la Web of Science.

6. Novedades Editorial Estudios Sociológicos Editora

"Cuerpos extraños"



De Alberto Melucci

Páginas: 137 | ISBN 978-987-3713-16-3

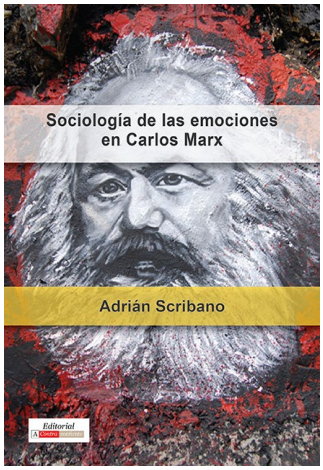
El presente texto es la primera traducción, al español u otro idioma, del libro de Alberto Melucci "Corpi stranei", escrito en el año 1984. Siguiendo al propio autor se puede decir, que es un recorrido inusual de investigación y acción desde una práctica innovadora en psicoterapia que permitió realizar análisis sociológicos de fenómenos colectivos que se concretaban en aquella década en Italia.

A partir de historias de mujeres y hombres en crisis con y de la "política", aparece el sufrimiento del vivir, el cuerpo extraño o enemigo como nexo entre el tiempo interno y el tiempo social. Melucci recuerda que la acción colectiva ha expresado en los años recientes la necesidad de dar consistencia y sentido a la acción individual. Pero la movilización y el empeño externo han dejado usualmente irresolubles problemas internos y sufrimientos que eran diversos y disimiles para cada uno. Lo "personal" ha irrumpido imponiendo un camino individual que ha recorrido algunas veces el sendero de la terapia. Estos Cuerpos Extraños recorren el texto mostrando situaciones sociales en dónde el autor logra ver y analizar situaciones individuales y viceversa. En la misma dirección, el lector advertirá que Melucci goza de una libertad de análisis psicológica y sociológica que, desde plataformas teóricas y epistemológicas sólidas, nos permiten comprender como una cinta de moebio lo individual y lo social en interacción y tensión permanente, de emergencia y ocultamiento. En esta línea se ubica él mismo como sujeto en primera persona, que se permite "sentir" y hacer referencias a sus sensaciones, emociones e imaginarios, es decir es un terapeuta que no solo no alardea de su neutralidad sino que da cuenta que en tanto persona le pasan cosas y un sociólogo que le pone el cuerpo al sufrimiento individual y colectivo.

Editorial: ESEditora.
Autor: Alberto Melucci.
Traducción: Angélica De Sena y Adrián Scribano.
Formatos de descarga: PDF | E-books readers: | MOBI | EPUB
Link: http://estudiosociologicos.org/portal/cuerpos-extranos/

7. Novedades de otras editoriales

"Sociología de las emociones en Carlos Marx"



De Adrian Scribano

Páginas: 160 | ISBN: 9781945234019

"En los seis textos reunidos en esta obra se aborda la obra de Marx —en una selección de sus escritos más importantes— desde una perspectiva poco usual, pero muy consistente. El análisis presenta un doble recorrido: el tratamiento de las emociones en dichos textos, y lo que los mismos inspiran para un análisis de la configuración de las emociones actuales." Flabián Nievas, Universidad de Buenos Aires, Argentina

Sociología de las emociones en Carlos Marx tiene por objetivo justamente hacer explícita la existencia de una sociología de las emociones en la obra de Marx y presentar a partir de ello una perspectiva más compleja e indeterminada de su visión teórica y epistémica. Se procura hacer evidente que no-sustancialismo, indeterminación, relacionalidad son algunas de las claves de comprensión del pensamiento de Marx que abren y guían unos caminos (siempre heterodoxos) de interpretación del capitalismo desde una sociología de las emociones.

Editorial A Contracorriente, North Carolina State University

Octubre 2016.

Precio de venta: US$ 19.95

Expropiación material y simbólica de la fuerza de trabajo: Una mirada global/local al control laboral en Call Centers

Por Inés Montarcé[1]

Tendencias globales de la "maquila informacional"

Los Call Centers emergieron en la economía global a partir de la década de los 80'a raíz de la proliferación de las nuevas Tecnologías de Información y Comunicación (TIC'S) y la emergencia de lógicas de subcontratación basadas en la descentralización y externalización de actividades consideradas periféricas dentro de sus propias cadenas productivas. En un contexto global de reestructuración y flexibilización de los mercados, ambos fenómenos fomentaron la expansión y tercerización de tareas vinculadas a la producción, circulación y consumo de información orientada a los usuarios, clientes y consumidores de las diferentes ramas productivas. Así surgió un sector específico dentro de las actividades de servicios denominado *Business Process Outsourcing – Customer Relationship Management* (BPO-CRM), el cual aglutina a las empresas que fueron creadas para administrar y gestionar las labores de interacción con los clientes de otras empresas (atención, ventas, soporte técnico, cobranzas, etc.), lo cual se hace a través de diferentes soportes tecnológicos (telefonía de voz, e-mail, chat, MSM, Web, Social-Media)[2].

A diferencia de otras actividades productivas estrictamente cognitivas que requieren un alto nivel de creatividad y autonomía, los Call Centers se caracterizan por la manipulación estandarizada de información bajo regímenes tayloristas de organización y estricta vigilancia, en los que la producción y circulación de información no supone innovación tecnológica ni creación de conocimientos por parte de los trabajadores. Sin embargo, ello no significa que tengan un papel marginal en los circuitos locales y globales de reproducción del capital, ya que la relación con los clientes puede ser fundamental para la acumulación y valorización; lo cual queda expresado en el dinamismo creciente del sector en los últimos años[3].

La actividad productiva en los Call Centers se caracteriza por su carácter simbólico (tanto la materia prima, la actividad como el producto realizado están compuestos por símbolos cognitivos objetivados) y por tener componentes de materialidad e

1 Doctora en Estudios Sociales (Estudios Laborales), Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa, México D.F. Becaria posdoctoral de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México. E-Mail de contacto: imontarce@gmail.com.

2 Los Call Centers surgieron a principios de los 80's ofreciendo sus servicios a empresas del sector financiero, aunque rápidamente fueron extendiéndose a otros sectores como el de telecomunicaciones y comercio en general. A lo largo de los 90' es cuando surgen la mayoría de las empresas que hoy dominan el mercado global de BPO/CRM (Teleperformance, Atento, Convergys, Contax, Sitel y Teletech).

3 En los últimos años, el sector de Call Centers a nivel mundial y regional ha crecido en forma sostenible. Actualmente, el mercado global de servicios de BPO/CRM tiene un valor de 70 mil millones de dólares, siendo que México se ubica en el tercer lugar con mayor competitividad después de Filipinas e India, y es reconocido como el mercado más maduro de Latinoamérica (IMT, 2016a). Las agencias de outsourcing en México que ofrecen este tipo de servicios emplearon en 2015 a 145,131 trabajadores y tuvieron un crecimiento de alrededor del 10% en facturación en dicho año, con una expectativa de crecimiento del 19% en posiciones ocupadas (puestos de trabajo) para el 2016 (IMT, 2016b).

inmaterialidad, ya que las fases de producción, circulación y consumo se realizan en forma simultánea en la propia interacción con el cliente-usuario, sin embargo, el producto también puede existir más allá de dicha relación. Lo particular de esta actividad es que ésta es esencialmente interactiva, es decir, que el operador no puede realizar su trabajo sino es por la interacción con el cliente-usuario del servicio; en ese sentido, la inclusión de un actor ajeno a las relaciones laborales es fundamental para la producción, circulación y consumo de la información, y por ende, para la generación y apropiación del valor.

A pesar de que es una actividad que demanda habilidades cognitivas, relacionales y comunicativas por parte de los operadores, se trata de un empleo no calificado en el sentido en que no se requieren competencias complejas para su desarrollo así como tampoco existen posibilidades de crecimiento profesional. Asimismo, la forma en que está organizado el trabajo (de manera individualizada, parcializada, con criterios homogéneos y estandarizados para regular no solo los tiempos y movimientos sino también las habilidades cognitivas y competencias subjetivas involucradas) y la combinación de formas diversas de control y vigilancia refuerzan la división social y técnica del trabajo fortaleciendo el disciplinamiento laboral. Este tipo de rasgos, paradigmáticos de las nuevas modalidades que asume el empleo en servicios en la actualidad, son los que nos han permitido definir el trabajo en Call Centers como "*no clásico*" (De la Garza, 2010)[4], aunque como veremos se trata de una readaptación de algunas características de los "viejos" modelos de organización de la producción, y su articulación con nuevos patrones de explotación y subsunción real de la fuerza de trabajo.

Además de estas condiciones genéricas, hay que señalar que dicha actividad se enmarca dentro de ciertas tendencias globales que predominan en la producción de los servicios tercerizados, entre las cuales cabe destacar la feminización y juvenilización de los mercados de trabajo y una precarización notable de las condiciones laborales: bajos salarios, amplia unilateralidad empresarial, flexibilidad numérica, salarial y funcional, escasa sindicalización, altos niveles de rotación que refuerzan la descalificación existente[5]. La existencia de estas lógicas no niega, sin embargo, que a nivel global existan amplias heterogeneidades dependiendo el tipo de servicio que se presta, el tamaño de las empresas, las prácticas gerenciales, los mercados en los que se ubiquen, los tipos de clientes a los que se preste servicio y los mecanismos de regulación laboral en cada país (Holdman, Batt y Hotgrewe, 2007). La producción académica internacional ha debatido ampliamente los rasgos y características de las lógicas globales de producción en los Call Centers con la intención de reconocer si se trata de una continuidad del modelo clásico manufacturero readaptado a los servicios, o un nuevo paradigma centrado en el conocimiento, sin embargo, las respuestas no son unívocas ni concluyentes. Mientras algunos hablan de la creación de trabajos altamente informatizados basados en el conocimiento y la calificación (Frenkel et al, 2000), otros los definen como "panópticos electrónicos" en los que predomina la estandarización e intensificación del control (Fernie y Metcalf, 1998). Desde otros enfoques se reconoce la existencia de formas de

4 El término "no clásico" se utiliza para hacer referencia a aquellas actividades productivas que se diferencian de los empleos reconocidos como "típicos" (empleo industrial, formal, estable, etc.) por la Sociología del Trabajo clásica (De la Garza, 2012).

5 Su alto grado de sustitución es indicio no sólo de las escasas posibilidades de crecimiento profesional (a pesar de lo planteado discursivamente por las empresas) y la falta de expectativas en torno a la ocupación por parte de los propios trabajadores, sino también de la descalificación del puesto. Los operadores son altamente intercambiables entre sí sin ser esto un obstáculo para la producción del servicio: las empresas lo resuelven a través de la rutinización del proceso (*personalización estandarizada*) y la continua disponibilidad de fuerza de trabajo.

taylorización que pueden variar en intensidad dependiendo el tipo de servicio (Taylor y Bain, 1999), la conjugación de rasgos tayloristas con la movilización de competencias subjetivas (Rosenfield, 2007), modelos segmentados según el tipo de cliente-usuario y los mercados a los que se presta el servicio (Batt, 2000), y la preponderancia de un paradigma burocrático orientado al cliente con repercusiones diversas (Korczynski, 2007). Como plantean Kinnie, Purcell y Adams (2008), la definición de las estrategias gerenciales está sujeta a múltiples tensiones resultado de las negociaciones y conflictos entre los actores involucrados: empresas clientes – Call Centers – clientes usuarios – trabajadores.

Aun reconociendo la heterogeneidad existente, como resultado de la investigación realizada en la Ciudad de México (Montarcé, 2015) entendemos la actividad en Call Centers como un trabajo simbólico-cognitivo de carácter taylorizado, lo que nos permite ubicarlo dentro de la categoría de "*maquila informacional*" (Falero, 2012). La ampliación del concepto de maquila a este nuevo sector de servicios es pertinente no solo porque en éstos predominan condiciones precarias similares a las encontradas en las maquilas manufactureras, sino también porque la estrategia de subcontratación que subyace a dicha actividad refuerza el carácter periférico de los Call Centers dentro del encadenamiento productivo trasnacional del que forman parte[6]. Así, la actividad se asemeja al "ensamblaje de información" dentro de una cadena global de valor que la excede, siendo que los trabajadores de Call Centers como intermediadores locales "ponen la voz" ante necesidades y problemáticas de usuarios globales[7] sin contar siempre con capacidad de resolverlas, dada la naturaleza de la operación o el carácter tercerizado del servicio. Asimismo, se trata de la producción de información de un modo estandarizado y no de la creación de conocimiento nuevo ni de la acumulación e innovación tecnológica; con la particularidad de que la estandarización abarca no solo la esfera de producción y circulación, sino también la del consumo, es decir que en cierta medida[8] se logra taylorizar al cliente usuario del servicio. Sin dudas, dicha descalificación técnica refuerza la pérdida de autonomía y anula toda creatividad por parte de los trabajadores. Más allá de diferencias nacionales y regionales que definen formas específicas de regulación laboral en cada contexto local, existen evidencias empíricas de que la subcontratación como estrategia global en este sector de la economía ha ido de la mano de una creciente precarización y descalificación de la ocupación, asociada en parte a la diversificación de figuras patronales que emergen en los espacios de trabajo locales: quien controla no solo es el Call Centers, sino también representantes de las empresas subcontratantes que no tienen relación formal con los trabajadores y sin embargo tienen capacidad de ejercer dominio sobre la actividad[9]. Es decir, de manera similar a las maquilas, la subcontratación no solo deslocaliza la producción del servicio flexibilizando el uso de la fuerza de trabajo,

6 Ello no necesariamente resta importancia en términos de generación de valor: aunque ocupen un lugar de mera intermediación, son quienes simbólicamente "representan" a la empresa frente a los clientes y como tal agregan un valor (de carácter simbólico) no desdeñable al servicio producido, ya que el discurso de máxima satisfacción al cliente también es parte de lo que se consume, aunque no tenga pleno cumplimiento en la práctica.

7 En el caso de México es muy frecuente que una persona llame a un Call Centers de una empresa trasnacional y la persona que atienda esté operando en algún centro de atención a clientes ubicado en Centroamérica.

8 Decimos "en cierta medida" ya que es imposible pensar en una estandarización absoluta del pensamiento y el lenguaje en un contexto interactivo en el que siempre hay posibilidad de desbordar los guiones diseñados.

9 Ejemplo de ello es cómo éstas presionan a las gerencias de los Call Centers a adoptar políticas flexibilizadoras respecto al uso de la fuerza de trabajo: el criterio de contratación se da en función de la temporalidad del contrato con la empresa-cliente. Su invisibilización como empleadora no impide que en la práctica los trabajadores reconozcan su poder de mando en aspectos claves de la operación (sobre todo en lo que atañe a la relación con el cliente-usuario) y la limitada capacidad de decisión del Call Center.

sino también extiende e intensifica el control, complejizándose así las fronteras entre las dimensiones locales y globales del ejercicio de la vigilancia en el proceso productivo.

La forma específica en que se ejerce el control laboral en los Call Centers nos permite afirmar que existe una continuidad y profundización de los rasgos represivos del taylorismo "clásico", ya que se amplían los actores que lo ejecutan, los objetos sobre los cuales se ejerce y los dispositivos a través de los cuales se ponen en práctica, algunos más explícitos y otros más sutiles. El carácter inmaterial de la actividad y la inclusión de nuevos actores que pueden estar localizados en un territorio diferente al de la operación refuerza la vigilancia: ya no es solo la gerencia quien supervisa la operación sino también los clientes y representantes de las empresas subcontratantes. Además, el carácter simbólico de la actividad y el producto genera que el control se amplíe hacia lo subjetivo, lo cual refuerza la idea del valor como relación social y no como algo meramente físico.

En la investigación citada, encontramos que se da una articulación concreta de mecanismos de vigilancia diversos (control directo, técnico, burocrático, subjetivo) que tienen como objetivo profundizar una obediencia y sumisión estricta a los procedimientos establecidos en la producción que reduzca el grado de indeterminación de la fuerza de trabajo. Supervisión directa, monitoreos estrictos de tiempos de conexión y desconexión a través de paquetería de software especializada, establecimiento de tiempos límites en las llamadas y estandarización de las interacciones son algunas de las medidas implementadas para minimizar los "tiempos muertos"[10]. Definimos esta forma específica de dominación como una *configuración omnisciente-precaria* que en la práctica puede tener diferentes grados de coerción y consenso: desde el monitoreo estricto de tiempos de conexión, la imposición unilateral y en forma represiva de reglas ilegítimas, hasta la negociación de un modo flexible y selectivo por medio del favoritismo, y la transgresión de las mismas por parte de los trabajadores[11].

Esta forma particular de ejercicio del control en los Call Centers en la que las gerencias crean una imagen de sí mismas como entes capaces de "abarcarlo todo", nos permite sostener la existencia de lógicas de expropiación material y simbólica de las vitalidades en el proceso de trabajo que apuntan a la integración y homogeneización de dichas singularidades con un objetivo común: tornar a los cuerpos en una fuente continua de producción de valor. El problema de la captura tiene que ver con una inversión y usurpación de determinadas fuerzas por parte del capital (Virno, 2003): en este caso, la estrategia gerencial regula y se apropia de las capacidades físicas, cognitivas, afectivas y relacionales de los operadores telefónicos con la intención no solo de generar mayor rentabilidad sino también de crear un escenario en el que el disciplinamiento total de

10 "*A cada rato te están agilizando, están viendo si estas conectado o no, se supone que tienen un servidor donde ven si están conectados o no, no mames tengo 20 minutos conectados y ya pasaste 4 veces, el hostigamiento que están detrás de ti para ver si estás haciendo tu trabajo y a cada rato agilicen su llamada, llega un momento que dices ya cállate. De por sí tengo al cliente y llegas tú y me dices que agilice mi llamada, espérate guey y no les puedes decir nada porque se te ponen al tú por tú, donde esta esa tolerancia, desde que llegas para ver si ya te conectaste, si tienes tu diadema, y ya siéntate, cállate, guarda silencio"* (Entrevista a Mara, Trabajadora de Atento, 06 de Junio de 2012).

11 *Entonces recibes las llamadas y a veces si son muy estresantes pero no te puedes levantar porque ya están "siéntate" y si quieres irte a fumar un cigarro bueno si pero con tus minutos de break, nos sacan a desayunar a las 8.30 de la mañana cuando todavía tu cuerpo no está preparado para comer bueno a esa hora te sacan a desayunar y ya no te puedes parar después a comer algo pero tampoco puedes comer en tu lugar, sí es muy estresante, a veces ya los clientes ya te tienen hasta aquí de ya por favor, y vas al baño y ya te están contando los minutos de ah ya llevas 32 minutos de auxiliar, me debes 2 minutos, todo lo que te pases de tu break entre baño y comida lo tienes que pagar al final del mes, no te puedes levantar al baño porque están "ya te vi, ya te pasaste"* (Entrevista a María, Trabajadora de Atento, 07 de Junio de 2012).

las afecciones corporales sea la norma. Como plantea Lisdero (2010) estos mecanismos de expropiación de las energías corporales puestas en movimiento en el proceso de producción, se enmarcan en un contexto de dominación más amplio en el que predominan patrones de neo-colonialidad que naturalizan las lógicas de acumulación y valorización existentes. Es decir, dicha *gramática de obediencia* (Colectivo Situaciones, 2006: 28) forma parte de dispositivos de subordinación y normalización propios de la actual fase del capitalismo neoliberal que buscan modular y capitalizar las energías disponibles. Sin embargo, la existencia de estas tendencias globales no significa control absoluto ni anulación de las resistencias como lo han demostrado diversas investigaciones empíricas (Taylor y Bain, 2003; Bosque, 2010; Flores *et al*, 2011; Del Bono y Bulloni, 2010; Abal Medina, 2011). En el siguiente apartado reflexionamos sobre las formas complejas que han asumido las múltiples transgresiones al control ejercido en Call Centers de la Ciudad de México.

Entre la aceptación y la transgresión: resistencias en Call Centers de la Ciudad de México[12]

Las lógicas globales recientemente descritas no solo están presentes en la dinámica cotidiana de los Call Centers en la Ciudad de México, sino que la propia particularidad del mercado de trabajo en dicho territorio refuerza la obediencia a los mecanismos de control analizados. La precariedad estructural del empleo en el país y la incertidumbre a la que están expuestos los jóvenes habitantes de esta gran metrópolis, fomentan la normalización y el consentimiento pasivo con la actividad, existiendo en ese sentido una precariedad coercitiva y disciplinante que tiene efectos concretos en las prácticas y en los sentidos que se le otorgan a la misma[13]. La unilateralidad y discrecionalidad con la que se imponen y "manejan a conveniencia" las reglas cotidianas en los espacios productivos no se conciben como algo extraño ni anómalo en un contexto generalizado en el que predomina el "*sindicalismo de protección patronal*"[14]. En este marco, los jóvenes trabajadores no suelen tener referencias cercanas de experiencias de participación e incidencia en la definición de los criterios operativos, sino más bien de acatamiento y subordinación a los imperativos establecidos por las gerencias, más allá de si se acuerda o no con el contenido de los mismos. Sin embargo, que haya un proceso de normalización no significa necesariamente que haya una aprobación legítima de las normas impuestas en el sentido en que se consideren válidas y se justifiquen como tales; por el contrario, lo que encontramos en los casos estudiados es que el consentimiento se da más por omisión que por convencimiento[15]. Tal apatía es resultado, en parte, de un contexto generalizado

12 Para la realización de este apartado, nos basamos en los hallazgos encontrados en el trabajo de campo realizado en el marco de la investigación doctoral citada (Montarcé, 2015).

13 *"Nos decían chavos se va a empezar de trabajar de 6 de la tarde a 6 de la mañana, se le van a asignar días, un día van a venir unos en la madrugada y otros días otros en la tarde, y mucha gente decía es que no manches firmamos por un horario de 14 a 22, y te decían en tu contrato está estipulado que es conforme a lo que la empresa solicite y si no te parece adiós….y yo en mi caso tenía en ese momento deudas entonces tenía que…era de a fuerzas"* (Entrevista a Mara, Op. Cit.).

14 Un *sindicato de protección patronal* es una organización que no tiene existencia real pero cuenta con registro ante la autoridad laboral correspondiente, y ofrece a los empleadores la posibilidad de contar con una contratación colectiva ficticia y simulada que ha sido elaborada sin el conocimiento de los trabajadores.

15 "*Creo que lo de los despidos ni siquiera saben ni porque te están corriendo, simplemente buscan o encuentra la manera de terapearte o decirte mira pasó esto y esto y tu ni siquiera sabes, dices no manches neta yo hice eso? O sea te meten tanta cagada en la cabeza que dices no manches, ¿neta por eso? Y te quedas con cara de bah la cagué y hacen que uno acepte el error que simplemente no lo hubo"* (Entrevista

en el que predomina una "*ciudadanía laboral de baja intensidad*" (Bensusán, 2006) caracterizada no solo por el desconocimiento de los derechos de los trabajadores, sino también por la inacción y falta de cuestionamiento al respecto.

Ahora bien, que predomine una aceptación pasiva de las condiciones impuestas no niega la existencia de conflictividades que se expresan en formas no siempre visibles o registrables, así como la emergencia de múltiples transgresiones individuales y colectivas con alcances diversos que pueden no ser reconocidos como tales por los trabajadores. Ambas situaciones nos permiten constatar la combinación de dos fenómenos que nos recuerdan el carácter contradictorio e indeterminado de los procesos de dominación: la naturalización de la expropiación material y simbólica de los cuerpos productivos por parte de quienes son objeto de dicha explotación, y la explosión de estas tensiones en padecimientos físicos y psíquicos que no siempre son conscientes por parte de los trabajadores ni tampoco logran canalizarse de manera colectiva. Es decir, que haya consentimiento puede tornar menos visible el carácter represivo del orden laboral, sin embargo no lo anula y mucho menos sus efectos objetivos y subjetivos que se imprimen como "marcas" en la corporalidad de los sujetos (Lisdero, 2010). Más allá de si los trabajadores puedan o no reconocerlas, dichas afecciones estallan y se expresan de las formas menos perceptibles en momentos críticos: la angustia por la incertidumbre de poder ser despedidos "por cualquier cosa"[16], de tener que ser amable frente a un cliente prepotente, el llanto por no soportar el maltrato de los supervisores, el respiro que supone poder descansar unos minutos más en el baño antes de volver a atender otra llamada[17], o la histeria que acompaña a los trabajadores a sus casas después de más de 8 hs de haber estar discutiendo con clientes morosos. Aunque no se trata estrictamente de insumisiones, tales padecimientos emergen continuamente en la producción desbordando la estandarización diseñada por la empresa y poniendo en evidencia el carácter gelatinoso del orden que se pretende imponer. Lo interesante a destacar es la capacidad física y psíquica para asimilar la acumulación de agravios detonando ésta solo en determinadas circunstancias[18], lo que permite que la extenuación (o lo que se ha definido como *burn-out*) se reproduzca de manera continua e inacabada, con ciclos de mayor o menor oscilación.

También existen desobediencias individuales y colectivas que responden, en cierta forma, a una cultura popular generalizada de simulación: el famoso dicho mexicano "*tú haces como que me pagas, yo hago como que trabajo"* tiene plena eficacia y vigencia en la cotidianeidad de los Call Centers. Altos niveles de ausentismo, teléfonos en auxiliar para no tener que atender llamadas, abuso de la tecla *mute* para no escuchar al cliente mientras habla, llamadas en espera mientras se va al baño, fraudes a los clientes para obtener promesas de pago o ventas, mentiras y engaños para quitarse de encima a usuarios que

a Eduardo, Trabajador de Atento, 06 de Junio de 2012).

16 *"Que no estés pensando en no manches ya corrieron a alguien, ahorita nos toca, o algo pasará, así de no manches que le dijeron, o porqué se la llevaron, o que son cinco para las tres apenas se lo van a llevar ya lo desconectaron, en vez de preguntarte ya entra la angustia de decir a ver que hice bien, que hice mal, que llamadas, que pasó, donde estoy"* (Entrevista a Mara, Op. Cit.).

17 *"Pasan los supervisores y se fijan si estás conectado, si no estás en baño, o sea te empiezan a hostigar ponte tu diadema, siéntate, cállate, no hables, desde temprano empieza el hostigamiento, no mames acabo de llegar, aguántame, ahora sí que llamadas tras llamada, no hay un momento donde digas tranquilo, deja descansar la garganta (...) todo el tiempo es hostigamiento, presión, caras, gritos, de todo, entonces creo que los momentos light es cuando vas al baño literal a hacer tus cosas, la neta"* (Entrevista a Eduardo, Op. Cit.).

18 *"Sí te la llegan a mentar, a decirte que te mueras, a mí me dijeron así muérete el primer fin de semana, me traumé, ahorita ya me reiría, es complicado pero te acostumbras a todo, después te desahogas, siempre en la hora de la comida"* (Entrevista a Verónica, Trabajadora de Atento, 14 de Abril de 2012).

consideran molestos, son algunas de las acciones de boicot más frecuentes que realizan los trabajadores como resultado del desgaste y agotamiento al que están sometidos. Este tipo de acciones generalmente se llevan a cabo sin producir un sentimiento de falta, sino más bien se celebran y justifican como pequeñas hazañas frente a las condiciones precarias en las que laboran y la dureza de la vigilancia ejercida. Dichas prácticas se vuelven así un reto disruptor para descalificar a la autoridad, un desafío que invita a sortear las lógicas de producción aunque ello no quiere decir que se propongan generar una transformación de las mismas. Por el contrario, la combinación de manera circunstancial del acatamiento de las reglas con su transgresión explica que la lógica de simulación en ocasiones traiga ciertos beneficios a los propios trabajadores, aunque no por ello significa que las consideren válidas ni que las acepten acríticamente.

Existen además insubordinaciones que pueden adoptar un carácter abierto y público, aunque su grado de organización, difusión, alcance e institucionalización ha sido diverso. Nos referimos explícitamente a acciones colectivas que han tenido como objetivo transformar las condiciones y mecanismos de regulación de la actividad. En las experiencias estudiadas en la Ciudad de México constatamos la existencia de procesos de organización colectiva con diferentes grados de consolidación que han apuntado a la sindicalización genuina de los operadores telefónicos como una forma de lograr bilateralidad auténtica en la negociación colectiva, y lograr mejoras significativas en las condiciones de trabajo[19]. Ahora bien, la pregunta que queda pendiente resolver en este caso es qué tanto estas experiencias se han propuesto o no revertir las formas de expropiación material y simbólica aludidas. Al respecto, cabe destacar que si bien dichos procesos organizativos han apuntado (en algunos casos con éxito y en otros no) a lograr transformaciones en sus condiciones de empleo y en los mecanismos de regulación y control cotidianos que han tenido como efecto una moderación de los ritmos desgastantes implícitos en la propia actividad, por el momento no se ha dado un cuestionamiento profundo de la forma enajenante en la en que está organizado el trabajo que ponga en entredicho los criterios de valorización que conllevan la extenuación y explotación permanente de la fuerza de trabajo. Es decir, el tipo de reivindicaciones que han primado han sido económicas-salariales aunque con un contenido político en el sentido que se ha buscado cierta distribución del poder y capacidad de decisión de los trabajadores en los espacios de trabajo; sin embargo, dichas experiencias no han logrado aún trascender criterios concertadores e instrumentales de carácter inmediato, lo que ha tenido como resultado que las luchas y estrategias sindicales permanezcan todavía ajenas al problema de la búsqueda de una integridad física, corporal y psíquica de los trabajadores que pueda ir más allá de los criterios de rentabilidad y maximización capitalista. Lejos de ser un problema estrictamente local, dicha limitación es una expresión de las formas complejas en que se manifiesta la dominación capitalista dentro y fuera de los espacios de trabajo: los dispositivos de control en los Call Centers se corresponden con patrones culturales globales de carácter hegemónico que operan en otros ámbitos de la vida (como la reproducción y el consumo) fomentando el autodisciplinamiento con la producción.

Reflexiones finales

Como se ha planteado a lo largo de estas páginas, el trabajo en Call Centers es paradigmático no solo de las nuevas modalidades que adquiere la organización de la producción en los servicios tercerizados a nivel global (lógicas descentralizadas dispersas

19 Para un análisis detallado de estas experiencias ver (Montarcé, 2015).

en localizaciones productivas ubicadas en territorios proclives a una mayor explotación laboral), sino también de las formas cada vez más complejas en las que se manifiesta el control en los procesos productivos. La extensión y profundización de los mecanismos de vigilancia puestos en juego da cuenta de que los procesos actuales de subsunción de la fuerza de trabajo incluyen no solo la extracción y captura continua de las capacidades físicas y cognitivas de los sujetos, sino también el conjunto de sus fuerzas vitales. Las lógicas de mando que predominan en este sector actualizan los rasgos autoritarios del taylorismo manufacturero bajo una modulación flexible de los flujos de creencias y deseos que esconde la dimensión represiva del control y promueve la interiorización subjetiva de los patrones de acumulación dominantes. La diversificación de figuras patronales que subyace a la dinámica de subcontratación, y la participación de los clientes-usuarios refuerzan este raciocinio, aunque éstos últimos en ocasiones pueden pugnar por la quiebra de los criterios estandarizados fijados por la gerencia, abriendo ello ciertos resquicios para la transgresión de los mismos.

Ahora bien, estas lógicas de producción y reproducción global en los Call Centers se actualizan en espacios y territorios específicos con características nacionales, regionales y locales que imprimen particularidades propias a las dinámicas de regulación, organización y control del trabajo. En el caso de México, nos encontramos que el contexto laboral profundamente adverso que predomina en el país refuerza el disciplinamiento dominante: por un lado, la precariedad como un elemento estructural del mercado de trabajo que presiona a la aceptación y normalización de lo dado, y por otro, el corporativismo tan arraigado en la cultura política que impide una democratización del mundo laboral y sindical al mismo tiempo que avala una lógica de simulación en la regulación que alienta la unilateralidad empresarial y la violación continua y sistemática de los derechos laborales. Ambos elementos han contribuido a que predomine un consentimiento pasivo con las condiciones de empleo en los Call Centers, sin embargo, las dinámicas productivas están sujetas a múltiples contingencias que han permitido la emergencia de formas diversas de insubordinación y resistencia a las formas de expropiación mencionadas. Mientras en algunos de los casos, se trata de insumisiones explícitas al control dominante, en otros casos se manifiestan como síntomas, expresiones de descontento que no logran aun canalizarse en forma colectiva pero que no por ello dejan de reflejar las tensiones a las que está sujeto el orden productivo, dejando en evidencia que el cuerpo como fuerza productiva es el espacio en el que se encarnan los dispositivos gerenciales al mismo tiempo que se manifiestan las contradicciones fundamentales. Por otro lado, la existencia de procesos organizativos de carácter sindical auténticos en el sector trae una luz de esperanza en el contexto actual, al dejar evidencias de la posibilidad y potencialidad que tiene la acción y movilización colectiva de los jóvenes operadores telefónicos, aunque lamentablemente por el momento ello no ha significado una transformación profunda de las formas de expoliación material y simbólica reseñadas. No obstante ello, sin duda las conflictividades no dejarán de emerger, cuestionando la capacidad gerencial de una captura absoluta de las vitalidades humanas.

Referencias

ABAL MEDINA, P. (2011); “La sublevación de la vincha”, en ABAL MEDINA, P. y MENÉNDEZ N. (Comp.) *Colectivos resistentes: Procesos de politización de trabajadores en la Argentina reciente,* Imago Mundi, Buenos Aires.

BATT, R. (2000); "Strategic segmentation in front-line services: matching customers employees and HR systems", *International Journal of Human Resource Management,* 11:3, June 2000, 540-561.

BENSUSÁN, G. (2006); "Diseño legal y desempeño real: México", en Graciela Bensusán (Coord.), *Diseño legal y desempeño real,* UAM-X, Porrúa. BOSQUE, M. (2010); "Error fatal: resistencia en el Call", en Roitman *et a*l (Comp.) *La llamada…El trabajo y los Trabajadores de Call Centers en Córdoba,* Jorge Sarmiento Editor, Universitas, Córdoba, Argentina.

COLECTIVO SITUACIONES (2006); *¿Quién habla? La lucha contra la esclavitud del alma en los Call Centers*, Ediciones Tinta Limón, Buenos Aires.

DE LA GARZA, E. (2010); *Hacia un concepto ampliado de trabajo: del trabajo clásico al no clásico*, Anthropos – UAMI, México D.F.

DEL BONO, A. y BULLONI N. (2010); "Redefinición de la dinámica sindical en el sector de telecomunicaciones. Estrategias frente a la subcontratación y la terciarización de la actividad", en *Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, organizado por la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP),* 28 a 30 de julio de 2010, Buenos Aires.

FALERO, A. (2012); *Los enclaves informacionales de la periferia capitalista: el caso de Zonamérica en Uruguay. Un enfoque desde la Sociología,* Universidad de la República Oriental del Uruguay/CSIC, Uruguay.

FERNIE, S. y METCALF, D. (1998); "(Not) hanging on the telephone: payment systems in the new sweatshops", *Centre for Economic Performance,* Discussion Paper No. 390, London School of Economics, London.

FLORES, D., et al (2011); "Social Movement Unionism and Neoliberalism in São Paulo, Brazil: Shifting Logics of Collective Action in Telemarketing Labor Unions", in *Societes Without Borders*, 6:1 (2011), 73-101.

FRENKEL, S. *et al* (2000); "Service work in consumer capitalism. Customers, control and contradictions", *Work, Employment and Society*, 14: 669.

HOLDMAN, D., BATT R. y HOLTGREWE U.(2007); "The global Call Center report: International perspectives on Management and Employment", *Cornell University Press*, New York. INSTITUTO MEXICANO DE TELESERVICIOS.

(2016a); "Estudio sobre la competitividad de la industria mexicana de Centros de Contacto BPO a nivel mundial", *Revista Contact Forum*, Enero-Febrero 2016, México.

INSTITUTO MEXICANO DE TELESERVICIOS (2016b); "Censo Nacional de Empresas de Centros de Contacto BPO-KPO", *Revista Contact Forum*, Enero-Febrero 2016, México.

KINNIE, N., PURCELL J. y ADAMS M. (2008); "Explaining employees' experience of work in outsourced Call Centres: The influence of clients, owners, and temporary work agencies", *Journal of Industrial Relations*, 50: 209.

KORCZYNSKI, M. (2007); "Service Work, Social Theory and collectivism: a reply to Brook", *Work, Employment and Society,* 21:577.

LISDERO, P. (2010); "Call Centers: Comunicación, Tecnología y Trabajo. Hacia una propuesta interpretativa de las expropiaciones de las energías corporales en contextos de Neo-Colonialidad", en Roitman et al (Comp.) *La llamada…El trabajo y los Trabajadores de Call Centers en Córdoba*, Jorge Sarmiento Editor, Universitas, Córdoba, Argentina.

MONTARCÉ, I. (2015) *Trabajo y Acción Colectiva en la maquila informacional de los Call Centers,* Universidad Autónoma Metropolitana y Ediciones del Lirio S.A. de C.V, México D.F.

ROSENFIELD, C. L. (2007); "Paradoxos Do Capitalismo E Trabalho Em *Call Centers*: Brasil, Portugal E Cabo Verde", *Caderno Crh*, Salvador, v. 20, n. 51, p. 447-462, Set. /Dez. 2007.

TAYLOR, P. y Bain P. (1999); "An assembly line in the head: work and employee relations in the call centre", *Industrial Relations Journal*, Vol. 30(2), pp. 101-117.

TAYLOR, P., BALDRY C., BAIN P. y ELLIS V. (2003); "A unique working environment: health, sickness and absence management in UK Call Centres", en *Work, employment and society*, Vol. 17 (3): 435-458, Sage Publications, London.

VIRNO, P. (2003); *Gramática de la multitud. Para un análisis de las formas de vida contemporáneas*, Editorial Colihue, Buenos Aires.

Producción global, agencias de empleo temporal y precarización laboral en la frontera México-Estadounidense

Por Devi Sacchetto y Martin Cecchi [1]

La frontera México-Estadounidense parece ser uno de los territorios más relevantes para analizar las dinámicas que definen la actual etapa de la globalización. Siendo el punto específico que simultáneamente une y divide América Latina con la América Anglosajona, las características socio-económicas de esta frontera están íntimamente ligadas al rol que ella desempeña en cuanto espacio de comunicación inmediata entre dos territorios altamente heterogéneos desde el punto de vista socio-cultural y – sobre todo – desde el punto de vista económico.

Es en gran parte como consecuencia de esta gran divergencia económica – y, más específicamente, como consecuencia de las diferencias respecto a las condiciones laborales y salariales que de ella derivan –, que la región fronteriza entre México y los Estados Unidos se ha convertido en un punto central del crecimiento económico global (Heyman & Campbell, 2012). Ciudad Juárez, es particular, se presenta como un espacio emblemático de una multiplicidad de procesos que, intersecándose, evidencian aspectos cruciales del actual proceso de globalización.

El imponente crecimiento industrial y comercial en la zona de frontera México-Estadounidense desde mediados del siglo pasado – y enormemente reforzado desde la implementación del NAFTA en 1994 – ha sido acompañado al desarrollo igualmente impresionante de una potente economía informal íntimamente vinculada al crimen organizado. El consumo masivo y sistemático de cadáveres humanos como materia prima y medio de producción útil a los fines de controlar un mercado cuyas ganancias se presentan como extraordinarias respecto a los mercados formales (con la sola excepción, tal vez, del mercado financiero global) representa la evidencia principal de dicho mercado informal. Los cadáveres evidencian, asimismo, la importancia territorial de un conjunto de relaciones sociales dominada por una "corporación mafiosa" o "segundo Estado" (Segato, 2004, 2006, 2008), que controla la "necroeconomia" y la "necropolítica" en la zona de frontera. Estos fenómenos criminales mantienen un estrecho vínculo con los procesos económicos y laborales en la región, ya que contribuyen en modo directo a obstaculizar e incluso detener completamente el proceso de institución de organizaciones sindicales independientes.

Por razones de espacio, el presente artículo se restringirá al análisis de algunas de las dinámicas laborales principales que afectan a Ciudad Juárez, lugar-símbolo por un lado del vasto proceso de integración de las mujeres al trabajo industrial en las llamadas Zonas Especiales de Exportación asociados a las redes globales de producción (de la O, 2007; Fernández-Kelly, 1983; Salzinger, 1992, 1997, 2003, 2004; Wright, 1997, 2001a), y por otro lado de la construcción de formas específicas de trabajo industrial que evidencian las aporías de las definiciones establecidas de trabajo/empleo asalariado.

1 Devi Sacchetto (Università degli Studi di Padova, Italia). E-Mail de contacto: devi.sacchetto@unipd.it. Martin Cecchi (UNCUYO/Università degli Studi di Padova). E-Mail de contacto: martinemiliocecchi@gmail.com.

A partir del análisis de las relaciones laborales establecidas en las plantas de Foxconn – el tercer empleador más grande a nivel global – nos proponemos poner en relieve el papel de las Agencias de empleo temporal, actores socioeconómicos que contribuyen en modo directo, como veremos, al mantenimiento del bajo costo del trabajo para la producción multinacional a través de la precarización y el disciplinamiento de los trabajadores, manteniéndolos en una situación de subordinación (al menos desde el punto de vista de la conformación de organizaciones independientes de defensa y los derechos laborales).

La frontera México-Estadounidense, Ciudad Juárez y la industria maquiladora

La profunda transformación del territorio de frontera México-Estadounidense comienza con la implementación del Programa de industrialización de la zona de frontera, en 1965, y de una serie sucesiva de programas de desarrollo económico (de la O, 2007: 405). El conjunto de medidas e incentivos económicos previstos por el gobierno, comúnmente unificados bajo el nombre de "Programa maquila", apuntaba a desarrollar la producción para la exportación en la zona norte de México. El Programa maquila fue inicialmente concebido como un plan destinado a crear puestos de trabajo para absorber los "braceros" mexicanos que volvían desempleados de los Estados Unidos después de haber trabajado en el país del norte bajo el auspicio del *Mexican Farm Labor Program* o *Programa Bracero*[2], la mayor parte de los cuales permanecían en la zona de frontera, a menudo con la esperanza de volver a entrar a Estados Unidos.

El plan de incentivos industriales impulsó a las grandes familias locales, propietarias de latifundios en el norte de México, a transformar sus tierras agrícolas (principalmente dedicadas al cultivo del algodón) en zonas industriales, que fueron subvencionadas por gobierno mexicano (Wright, 2014: 5). A partir de los primeros años de la década del '70, el modelo de las *maquiladoras* comenzó a consolidarse gracias al arribo de empresas extranjeras, en su mayor parte norteamericanas, que buscaban delocalizar la producción como una estrategia para evadir la presión sindical y las normativas laborales, así como también ambientales, de su país de origen. Las primeras fábricas de ensamblaje se establecen en Tijuana, Ciudad Juárez, Matamoros, Mexicali y Nogales, donde gozan de importantes incentivos fiscales que miran a estimular la producción en las llamadas "Zonas libres de la franja de frontera".

Al menos hasta fines de la década del '90, el Programa de industrialización que se extiende a lo largo de toda la zona septentrional de México dependía casi exclusivamente de las multinacionales estadounidenses, las cuales exportaban los productos intermedios a México, realizando en el país del sur el ensamblaje a bajo costo, y reimportando los productos finales a Estados Unidos libres de impuestos. Los bajos costos del trabajo mexicano, combinados a los bajos costos del transporte estadounidense, determinaban que fuera conveniente para una empresa como General Motors, por ejemplo, enviar los productos intermedios de Detroit a Ciudad Juárez, ensamblar el motor en el país del sur, y reenviarlo luego a Detroit para ser montado en el automóvil (Gordon, 1998: 7).

2 Iniciado en 1942, el *Programa Bracero* había permitido el ingreso de 4,6 millones de trabajadores mexicanos a los Estados Unidos (Griego, 1998: 1215). Terminado el programa en 1964 de forma unilateral por los Estados Unidos, más de 200.000 trabajadores mexicanos, entonces desocupados, volvieron a su país de origen. La mayor parte de ellos decidió quedarse en la zona de frontera, muy a menudo con la intención de intentar volver a los Estados Unidos.

Mientras los inicios del Programa *maquiladora* se caracterizan por el predominio de las multinacionales de origen estadounidense – RCA, Motorola, Hughes Aircraft y General Electric son sólo algunos ejemplos –, desde la implementación del NAFTA (1994) las empresas asiáticas y europeas han reforzado su presencia en la región, transformándola en un espacio productivo con redes de producción verdaderamente globales (López, 2004: 675). El acceso preferencial al mercado estadounidense y canadiense ha permitido a México convertirse en un punto nodal de las cadenas de producción globales: las multinacionales asiáticas producen los componentes de base en China, realizan en ensamblaje final en México y envían los productos terminados a Estados Unidos y Canadá. Esta posición global se ve claramente reflejada en las siguientes cifras: mientras las exportaciones mexicanas a China son prácticamente inexistente, representando menos del 2%, México recibe casi el 50% del total de las exportaciones Chinas en América Latina (Leiteritz, 2012)

De este modo, no obstante la larga tradición de producción y vínculos comerciales y políticos con los representantes de los estados del norte de México, las multinacionales norteamericanas localizadas en Ciudad Juárez parecen haber perdido hoy el dominio indiscutido del territorio, en particular frente a las empresas asiáticas. Entre las multinacionales asiáticas, la Foxconn ha desarrollado un rol de primera importancia en los últimos 10 años.

Fundada en Taiwán, la Foxconn ha crecido mano a mano con la economía de la China continental, alimentándose del inmenso flujo de jóvenes migrantes que parten de los contextos rurales para trabajar en las periferias industriales, proporcionando enormes cantidades de fuerza de trabajo a buen precio para las empresas localizadas en China. Es de esta forma que la Foxconn se ha convertido en una multinacional con alrededor de 1,3 millones de trabajadores, y un emblema de la tercerización en el sector electrónico, ya que produce para las principales marcas globales (Pun, 2012). Desde inicios del milenio, la Foxconn comenzó su expansión hacia Europa (Andrijasevic & Sacchetto, 2014) y América Latina.

Habiendo desembarcado en México en el 2004, ya en el 2011 la Foxconn registraba exportaciones por un total de 8,6 billones de dólares, equivalentes al 2% del total de las exportaciones mexicanas. El coloso de la electrónica superaba de este modo otras empresas de ensamblaje – como Volkswagen, Chrysler y Ford – localizándose sólo detrás de la General Motors (Morales, 2013).

La Foxconn cuenta con tres establecimientos en Ciudad Juárez. El primero, localizado en Casas Grandes, en la zona sur-occidental de la ciudad, que cuenta con una fuerza de trabajo de 2500-3000 personas y produce exclusivamente para Hewlett Packard. El segundo se localiza en Las Torres, en la zona sud-oriental, y produce principalmente para la Cisco, con una fuerza de trabajo de casi 13.000 personas. Finalmente, el más reciente establecimiento principal, que no se encuentra aun completamente operativo, se localiza en San Jerónimo, uno 25 kilómetros al Oeste del centro de la Ciudad. Dicho establecimiento se ubica al interior de un área de 240 hectáreas de terreno y produce a cuenta de las multinacionales líder de la electrónica y del mercado digital contemporáneo (Google, Amazon, Facebook y Dell son sólo algunos de los nombres), con una fuerza de trabajo de alrededor de 6.500 personas.

En el área hasta hace poco desértica de San Jerónimo, en la cual actualmente se encuentra sólo la fábrica de la Foxconn, está previsto el desarrollo de una serie de imponentes proyectos de urbanización. El primero de ellos proyecta la construcción

de 2.000 casas, y se espera que la población de la zona crezca sostenidamente hasta alcanzar la imponente cifra de 500.000 habitantes en el curso de los próximos 20 años (Minjárez, 2014). "Desde que se establecieron las primeras industrias en esa zona, entre ellas Foxconn, fue un signo evidente de que ese desarrollo se iba a detonar y en la medida que haya una demanda económica, que a veces es la que impera sobre los procesos de planeación, el proceso es imparable", afirma Eduardo Varela Díaz, director de Desarrollo Urbano del Gobierno municipal (Minjárez, 2014).

Es en este establecimiento que la empresa proyecta concentrar toda su producción, actualmente dividida en tres fábricas. Como ha explicado un manager de recursos humanos de la Foxconn: "la centralización de la producción nos permitirá reducir en manera importante los costos, ya que las economías de escala reducirán los precios legados al transporte del personal, a los servicios de comedor y a la logística en general" (Entrevista no. 17, 18 junio 2014, Ciudad Juárez).

La espiral salarial: entre las relaciones patriarcales y los sindicatos

Desde sus inicios, el Programa maquiladora se basa en la prevalencia de escasos salarios, precarias condiciones de trabajo, elasticidad de los controles ambientales y, en general, condiciones ventajosas ofrecidas a las multinacionales destinadas a generar un entorno favorable a sus exigencias y necesidades. A principios de la década de 1960 el salario mínimo en el área septentrional de México representaba menos de un cuarto del salario mínimo en Estados Unidos. En 1985, los salarios mexicanos representaban poco más del 10% de las retribuciones concedidas a los trabajadores, por tareas equivalentes, en Estados Unidos (Mercier, 2005: 8). Se trata de una tendencia que se ha mantenido inalterada durante el curso de los últimos años, y que ha consolidado el bajo costo del trabajo como una de las principales ventajas comparativas de México respecto a otros países del mundo.

La persistencia de bajos salarios, que tienden inclusive a disminuir conforme pasa el tiempo – al menos respecto a otros países – sólo puede comprenderse teniendo en cuenta la intervención de diversos procesos socioeconómicos y actores locales, combinados con otros nacionales e internacionales. En la presente sección nos focalizaremos en las cuestiones relativas a las relaciones de género y al rol de las organizaciones sindicales.

Los primeros inversores estadounidenses que llegaron a la frontera norte de México bajo el auspicio del Programa maquiladoras se encontraron con una estructura de relaciones de género profundamente patriarcal. Esto fue utilizado desde los inicios del proceso de industrialización como un elemento clave para facilitar la gestión de la fuerza de trabajo y, en particular, para bajar sus costos. En lugar de contratar a los ex braceros desempleados (en su gran mayoría hombres) expulsados en masa desde los Estados Unidos, las multinacionales estadounidenses seleccionaban una fuerza de trabajo casi exclusivamente femenina, porque las consideraban dóciles y hábiles, así como también libres de obligaciones familiares y políticamente pasivas (Salzinger, 1997; 2004). Las mujeres solteras y sin hijos, eran particularmente buscadas, ya que representaban el estereotipo de este tipo de trabajador, ideal a los ojos de los empleadores extranjeros (Tiano, 1994).

Hasta principios de la década de 1980, las mujeres constituían alrededor de tres cuartas partes de la fuerza de trabajo ocupada en las maquiladoras, y recibían un estipendio netamente inferior al de los hombres, ya que el salario femenino era considerado accesorio

respecto al del hombre, supuesto sostén del hogar (Fernández-Kelly, 1983: 65; Villarreal & Yu, 2007: 368). A partir de la década de los ’80, en medio de un proceso de fuerte restructuración económica, se verifica una progresiva masculinización de la fuerza de trabajo (Sánchez & Ravelo, 2010: 20).

Uno de los factores determinantes en el crecimiento de la ocupación masculina de la industria maquiladora fue el rápido crecimiento de las protestas y conflictos laborales, alimentados principalmente por las mismas obreras precedentemente consideradas “dóciles” y despolitizadas (Carrilo, 1986). La contratación de un gran número de hombres permitió el retorno a formas de gestión patriarcal más rigurosas al interior de los establecimientos. De 28 hombres cada 100 mujeres en 1975, la industria pasa a contar con 86 hombres cada 100 mujeres en el 2004 (INEGI, 2007). En los últimos años los hombres han llegado a constituir cerca del 50% de a fuerza de trabajo (Sánchez & Ravelo, 2010: 20). Como veremos, también en el caso de la Foxconn la fuerza de trabajo está compuesta por una proporción relativamente simétrica de mujeres y hombres, los cuales son subdivididos jerárquicamente según una clara jerarquía de género.

La consolidación de una fuerza de trabajo a bajo costo en la frontera norte no fue, sin embargo, una consecuencia exclusiva de la masiva e inédita proletarización de las mujeres mexicanas por parte de la industria maquiladora. Otros actores contribuyen en modo crucial a mantener bajo este costo. Entre un rol destacado lo desempeñan las grandes centrales sindicales mexicanas: la Confederación Revolucionaria de Obreros y Campesinos (CROC) y la Confederación de Trabajadores de México (CTM). Estas tienen una larga historia en el área septentrional de México, que se remonta a los primeros años del siglo XX. Desde los inicios del Programa maquiladora, CROC y CTM llevan adelante una disputa abierta, y a veces violenta, por el control de los acuerdos colectivos de trabajo con las multinacionales (Carrilo & Ramírez, 1990), ya que estos resultan ampliamente redituables, tanto en términos económicos como políticos.

En términos generales, se pueden distinguir dos tipos diferentes de estrategias utilizadas por los sindicatos en la frontera norte: la primera se define como “sindicalismo subordinado”, está orientada a satisfacer las exigencias de las empresas, relegando a un segundo plano la negociación de los salarios y de otros beneficios para los trabajadores. El segundo tipo de sindicalismo se define como “tradicional”, y se caracteriza por llevar adelante, en cierta medida, la tarea de defender los derechos de los trabajadores, aunque sin dejar de poner el acento en el mantenimiento de la “paz social”. Ciudad Juárez ha sido definida como tipo ideal de “sindicalismo subordinado” (Quintero, 1997; Williams & Passé-Smith, 1992). No obstante los escasos y a menudo inexistentes vínculos que los representantes sindicales mantienen con los trabajadores, los sindicatos locales cuentan con el apoyo y la protección de los organismos oficiales que regulan los conflictos laborales (Junta Local de Conciliación y Arbitraje).

Uno de los instrumentos cruciales en el accionar de los sindicatos “subordinados” son los llamados “contratos de protección”, que son acuerdos firmados sin el conocimiento de los trabajadores, muchas veces aún antes del comienzo de las actividades productivas. Las condiciones laborales estipuladas en estos contratos son a menudo inferiores a aquéllas establecidas por la legislación laboral, lo que permite la ampliación de diversas formas de flexibilidad y precarización, minando al mismo tiempo la libertad y la democracia sindical (González Nicolás, 2006: 11–12). Los “contratos de protección”, son ampliamente utilizados en Ciudad Juárez por parte de las dos grandes centrales sindicales, y orientados a garantizar tanto el bajo costo del trabajo como la “paz laboral” a través de un estrecho control de la fuerza de trabajo. Sin embargo, al interior de los

establecimientos son comunes los conflictos contra los mismos dirigentes sindicales así como también los intentos de formación de sindicatos independientes.

El predominio de los llamados sindicatos subordinados en Ciudad Juárez es, a su vez, una pieza fundamental para entender el desarrollo de otro actor local crucial para la producción industrial en este sitio estratégico de la globalización: las agencias de trabajo temporáneas. Es sólo gracias a los acuerdos establecidos entre sindicatos, representantes gubernamentales y representantes patronales que estas agencias han logrado convertirse en intermediarios cruciales de las relaciones laborales (incluyendo aquéllas a largo plazo) en la región. Como veremos, la externalización de una gran parte de la fuerza de trabajo facilita la segmentación de la misma, contribuyendo de este modo a la precarización de las condiciones laborales y al mantenimiento de bajos salarios.

La intermediación como una nueva forma de extracción de valor

En los últimos años la presencia de las agencias del trabajo temporal se ha extendido a nivel internacional, modificando profundamente las características de los mercados laborales. Las agencias satisfacen principalmente las exigencias de los empleadores, garantizándoles un suministro continuo de fuerza de trabajo (McDowell, et al., 2008). Según la *International Labour Federation*, las agencias de empleo desarrollan un rol importante en el funcionamiento de los mercados laborales actuales, ya en su función de intermediarios, permiten a las empresas el acceso a una mayor flexibilidad para aumentar o disminuir la fuerza de trabajo, garantizando al mismo tiempo seguridad suficiente para los trabajadores en términos de oportunidades y de estándares laborales, así como también en términos de retribuciones, horarios de trabajo y formación (ILO, 2009).

Sin embargo, las relaciones laborales mediadas por agencias se vinculan cada vez menos a las necesidades de corto plazo de las empresas, y se han convertido en un instrumento normal de las políticas de gestión de la fuerza de trabajo (Storrie, 2002). Asimismo, desde mediados de la década de ’90, la progresiva expansión de las agencias de empleo ha ido acompañada con la capacidad de las mismas de influenciar las políticas laborales, determinando importantes cambios en los mercados laborales (Peck et al., 2005).

En el Reino Unido, por ejemplo, las agencias de empleo temporal han desempeñado un rol crucial en la implementación de nuevas políticas relativas a la formación, la contratación, los niveles salariales, las tareas a desarrollar, la seguridad y la progresión de la carrera. El resultado ha sido el crítico deterioro de las políticas de largo plazo asociadas a un modelo “clásico” de mercado de trabajo interno (Grimshaw *et al.,* 2001). De hecho, la intermediación de la fuerza de trabajo se ha convertido progresivamente en un sector independiente, y no ya meramente en un servicio para la contratación de fuerza de trabajo (Andrijasevic & Sacchetto, 2016; Peck & Theodore, 2001; Picherit, 2009)2016; Peck & Theodore, 2001; Picherit, 2009.

El recurso a la externalización de los trabajadores a través de agencias de empleo permite a las empresas la segmentación de esa fuerza en un “núcleo” de trabajadores con contratos permanentes y una “periferia” de trabajadores con contratos precarizados. Los contratos de trabajo temporales facilitan a las empresas acceder a una mayor disciplina por parte de los trabajadores así como también un mayor control del ausentismo. No obstante el impacto que estos intermediarios tienen sobre los trabajadores individuales es claramente heterogéneo, el efecto de los mismos sobre las formas de organización de

los trabajadores es inequívocamente destructivo (Collinson, 1987; Coe & Jordhus-Lier, 2011).

En términos generales, la actividad de las agencias de empleo resulta crucial para garantizar a las empresas opciones más flexibles respecto a las formas de empleo comúnmente definidas "estándar" (Håkansson & Isidorsson, 2012; Kalleberg, 2001; Nienhüser & Matiaske, 2006), ya que los trabajadores contratados a tiempo determinado realizan tareas escasamente calificadas, con escaso acceso a la formación y a las prestaciones accesorias, como el seguro por enfermedad, el seguro por desocupación y los aportes jubilatorios. Estos trabajadores ven también fuertemente restringida la protección en caso de cesación de la relación laboral y también sus perspectivas de carrera (Cazes & Delaiglesia, 2015: 147; Kalleberg, et al., 2000).

Para aquéllos que buscan trabajo, la contratación a través de una agencia puede constituir una fase transitoria. Sin embargo, en el largo plazo, los mismos trabajadores se encuentran frente a una vulnerabilidad difícil de superar (Elcioglu, 2010). Por este conjunto de razones, las agencias de empleo – en conjunto al resto de los actores dedicados a la subcontratación – representan uno de los obstáculos principales para la aplicación de las normativas de protección del trabajo a nivel mundial (Mezzadri, 2016: 3), motivo por el cual han sido definidas como el "talón de Aquiles de la responsabilidad social empresarial" (Barrientos, 2008).

Las agencias de empleo temporal operan en América Latina desde hace varias décadas, en algunos casos desde los años '70 (Peck, Theodore & Ward, 2005), y desde los inicios del presente siglo han crecido en modo significativo en la región (Whatts, 2011). No obstante lo cual, no existen investigaciones específicas sobre el rol económico y social que estos actores desempeñan . Respecto al caso Mexicano, una excepción parcial son las publicaciones de CEREAL (2007) y de la International Federation for Human Rights (2006). Ambas están evidencian que las agencias de empleo temporal se concentran sobre todo en el sector industrial del ensamblaje para la exportación, permitiendo a las multinacionales evadir cualquier responsabilidad al momento de despedir a sus empleados.

Externalización y segmentación de la fuerza de trabajo

La imponente disponibilidad de fuerza de trabajo existente en el territorio de frontera, consecuencia primaria de las migraciones (no sólo de retorno de los Estados Unidos, si no también internas), como así también de la masiva proletarización de las mujeres realizada por la industria de ensamblaje para la exportación desde los años Sesenta, representa aún hoy unos de los estímulos más importantes para el crecimiento de las inversiones industriales transnacionales.

Esta fuerza de trabajo se integra a la producción para la exportación a través de procesos de segmentación del mercado laboral (Silver, 2008), que garantizan tanto los bajos costos como una mayor facilidad de gestión dentro y fuera de los establecimientos productivos. En el caso de México, es posible observar que las multinacionales logran incorporar importantes segmentos de la economía informal en los mecanismos de regulación de las estructuras de producción globalizada (Mezzadri, 2008). La externalización y la contractualización de la fuerza de trabajo local a través de una agencia de empleo temporal constituye el primer paso en la construcción material y simbólica de un trabajador precarizado en relación a los espacio de la producción industrial.

El momento en el cual los individuos entran en contacto con la Foxconn evidencia un marco de interacción altamente significativo y cargado de consecuencias, tanto materiales como simbólicas. Los futuros trabajadores son, desde el principio, enviados a CASEEM, la agencia de empleo temporal que la Foxconn utiliza para externalizar sus empleados menos calificados, localizada en el centro de la ciudad, a una distancia promedio de 35 kilómetros de los establecimientos de la multinacional.

La subdivisión de los trabajadores en base al tipo de contrato es construida por la empresa en un modo explícito, buscando que los mismos trabajadores internalicen esta jerarquía. Una de las clasificaciones más importantes establecidas por la empresa busca establecer la demarcación simultánea de dos "límites": por un lado, la empresa construye "clases" bien diferenciadas de trabajadores, por el otro, establece una clara separación entre aquellos trabajadores que "pertenecen a la comunidad Foxconn" y aquéllos "externos" a ella. Como explica un manager de la empresa:

Aquí [en Foxconn] son dos los procesos que hacemos: básicamente, separamos a todos [los trabajadores] en Clase 1 y Clase 2, que es como nosotros lo tenemos dividido. Clase 1 es operativo, Clase 2 es el indirecto, como los inspectores de calidad, que no es operario, pero tampoco es de confianza [sic]. Esos son indirectos, y ellos dos (…) entran por agencia; la contratación es de outsourcing y la hace una agencia. Y en el caso del administrativo, o clase 3, como nosotros lo manejamos, que sería el personal salary, ellos sí entran directamente de la planta, y el proceso lo hace recursos humanos como tal. De igual manera con el hourly, o con la Clase 1 y 2, tenemos la agencia, le reporta a una persona de recursos humanos, y ahí es el que le dice los requisitos que necesitamos, de cuánto personal contratar, etcétera, etcétera (Entrevista no. 17, Ciudad Juárez, 18 junio 2014).

Estas declaraciones evidencian que, mientras los trabajadores de Clase 3 representan – en las palabras del manager –, los miembros "de confianza" de la organización, aquéllos incluidos en las "clases" 1 y 2 no pertenecen, al menos en un primer momento, a la comunidad imaginariamente construida por la empresa. Estos últimos son sujetos a un proceso de precarización contractual que se desarrolla, en gran parte, gracias al concurso de la agencia de empleo temporal, y que está orientado tanto a disciplinar a los individuos como a mantener bajo el costo del trabajo, ya que permite la regulación inmediata y continua de la cantidad de trabajadores empleados en las tareas de ensamblaje.

Los empleados de la llamada "Clase 1", que constituyen alrededor del 80% del total de la fuerza de trabajo de la Foxconn, son los encargados directos de las operaciones de ensamblaje de los productos electrónicos. Los empleados de la llamada "Clase 2" constituyen alrededor de un 10% de la fuerza de trabajo y realizan actividades no directamente productivas, en las áreas de cocina, limpieza, mantenimiento de maquinarias y seguridad; finalmente, el restante 10% que conforma la llamada "Clase 3" son los empleados de las áreas administrativas y directivas.

Mientras que los empleados de la "Clase 3" son contratados directamente por la Foxconn a tiempo indeterminado, los trabajadores de las clases 1 y 2 son integrados a la producción a través de CASEEM, una agencia de empleo que suministra fuerza de trabajo para muchas otras multinacionales en Ciudad Juárez, utilizando un procedimiento estándar. El modelo que emerge del análisis del proceso de contratación permite comprensión no sólo el funcionamiento de la Foxconn, sino también de un amplio sector de la industria maquiladora .

CASEEM contrata todos sus trabajadores a través de contratos mensuales. La breve duración de los contratos genera sentimientos de inseguridad y precariedad en los trabajadores, sobre todo en las madres e individuos en edad avanzada. Un joven trabajador de 27 años, con un año de experiencia laboral a través de la agencia de empleo, explica el modo en que el contrato de trabajo se vincula a las exigencias de la empresa:

Investigador: ¿Hace mucho que trabaja acá en esta empresa?

Entrevistado: Voy para un año...

I: ¿Usted tiene un contrato por agencia? ¿O es trabajador de planta?

E: No, es por tiempo indeterminado, porque estoy por agencia

I: ¿Y de cuánto tiempo es su contrato?

E: Pues no... es indefinido, o sea, hasta que... si ellos consideran que ya no necesitan de mis servicios pueden pues despedirme

I: ¿O sea que en cualquier momento se puede terminar el contrato?

E: Así es, en cualquier momento. (Entrevista no. 11, Ciudad Juárez, 23 maggio 2014)

Aunque la Foxconn contrata de hecho alrededor del 90% de sus empleados a través de CASEEM, una porción de esta fuerza de trabajo es contratada directamente por la multinacional después de un periodo promedio de un año y medio/dos años. La industria de ensamblaje para la exportación encuentras una doble ventaja en la externalización de la fuerza de trabajo. Por un lado, esa le permite a las empresas la adaptación inmediata y precisa de la fuerza de trabajo empleada en cada periodo, adaptándola a las fluctuaciones de la demanda económica global. Por otra parte, la conciencia por parte de los trabajadores de estar excluidos por un largo período del grupo de los miembros "de confianza" de la organización – y, por lo tanto, de verse de frente a la necesidad de sostener un "ciclo de lealtad" en términos contractuales y simbólicos –, funciona como un potente mecanismo de disciplinamiento y control a favor de la dirigencia empresarial.

Desde el punto de vista subjetivo, las implicaciones simbólicas ligadas al mantenimiento de una relación laboral externalizada y contractualmente precarizada están íntimamente ligadas a una experiencia caracterizada por la insatisfacción laboral, ansiedad y escaso sentimiento de pertenencia grupal. El proceso de construcción de una fuerza de trabajo precarizada inicia con en el momento mismo de la contratación. En este momento, los trabajadores acuerdan con la agencia de empleo la prestación de una serie servicios laborales a través la firma de un documento que ellos definen como "pedido de trabajo". Se trata en realidad de un contrato de trabajo del cual no reciben una copia.

El momento de la contratación se presenta como una situación paternalista y autoritaria entre la agencia y el trabajador: la situación se reduce de hecho a un coloquio en el cual los encargados de seleccionar el personal proporcionan en forma verbal a los trabajadores algunas explicaciones generales sobre las condiciones de trabajo, focalizándose en aspectos tales como la disponibilidad de los sujetos a "trabajar duro" y a "realizar horas extra" "cuando sea necesario". Como expresa un joven empleado de

la Foxconn, nacido en Estado de Durango, y crecido en Ciudad Juárez, donde su madre emigró buscando trabajo en las maquiladoras:

> Ahí al contratarte te dicen "¿tienes disponibilidad de tiempo extra?", "sí", con eso tú estás contratado, porque la gente no quiere ir a trabajar para allá. Si tú dices que no, automáticamente no estás contratado. "¿Y podría cambiar de lugar de residencia si la empresa lo necesitara"? Y como necesitamos trabajar, pues tenemos que decir que sí…porque si dices que no… "no, no puedo hacer horas extra, o no puedo hacer esto otro…" entonces no te lo dan el trabajo. En todas partes [en referencia a todas las empresas maquiladoras] es igual. El pedido de trabajo es el mismo, usan el mismo para preguntarte esas cosas, y tienes que poner a todo que sí (Entrevista número 35, Ciudad Juárez, Julio de 2014)

Según la definición implícita y no contractual que las multinacionales y las agencias de empleo temporal imponen a quienes buscan trabajo en Ciudad Juárez, las únicas informaciones relevantes a la cual aquéllos tienen derecho son al monto del salario a recibir y la cantidad aproximada de horas de trabajo semanal. Otras informaciones significativas, como el tipo de tarea a realizar, por ejemplo, no son suministradas al momento de la contratación. De este modo, desde el inicio de la relación laboral, los individuos interactúan con una estructura económico-burocrática que los categoriza más como un elemento abstracto de la producción que como sujetos de derechos.

La mayor parte de quienes buscan trabajo han tenido experiencias precedentes similares, ya que han trabajado antes en otras maquiladoras: en estos casos, el proceso de sujeción refuerza una identidad laboral ya existente, por lo cual muchos trabajadores parecen de hecho naturalizar estas condiciones. En los casos en que los sujetos no hayan tenido experiencias previas, las estrategias de demarcación de límites (Silver, 2008), como la subdivisión en categorías (Clase 1, 2 y 3), son interiorizadas por los sujetos a través de este proceso. De este modo, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo, las agencias de empleo temporal desarrollan un rol crucial en la formación de aquélla que podemos llamar una "cultura laboral precarizada". La integración de la fuerza de trabajo a través de este proceso de precarización no se verifica sólo en la zona de frontera, si no que puede encontrarse a lo largo de todo el sector de la industria electrónica en México, como por ejemplo en el Estado de Guadalajara, donde operan IBM y Jabil (Cereal, 2013; 2015).

Es necesario sin embargo destacar que en la Foxconn, a excepción de la breve duración del contrato, las condiciones de trabajo son análogas para ambos "grupos" de empleados, según lo establece la ley laboral mexicana: los trabajadores integrados a la producción a través de la agencias de empleo temporal reciben el mismo salario y beneficios de los trabajadores directos, entre ellos seguro de salud y contribuciones jubilatorias. La construcción de un trabajador precarizado se realiza, de hecho, sin necesidad de recurrir a una violación de las normativas laborales vigentes.

El trabajo en la fábrica

Dos elementos resultan fundamentales en la definición de la experiencia de los trabajadores externalizados al interno del espacio de la producción: la línea de ensamblaje

flexible y la jerarquía socio-productiva interna. Ambos están orientados a sujetar esta fuerza de trabajo precarizada a una alta intensidad de trabajo y a una vigilancia constante. Desde el inicio del proceso de industrialización de la zona de frontera, el proceso laboral de la industria maquiladora se ha caracterizado principalmente por la línea de montaje, la cual empleaba instrumentos tecnológicamente simples – no automatizados –, y fuerza de trabajo escasamente calificada, dando lugar a operaciones altamente simplificadas, segmentadas y repetitivas (Carrillo & Hernández, 1985; De la Garza Toledo, 2005; Fernández-Kelly, 1983; Gambrill, 1981).

En la industria maquiladora en general, y en la Foxconn en particular, el espacio de la producción se organiza a partir de una rígida división entre planificación y ejecución del proceso productivo, orientada tanto a reducir la complejidad de las tareas como las posibilidades de interacción, comunicación y acción autónoma de los trabajadores. Este modelo de producción, fundado sobre los principios del taylorismo, combina el dominio tecnológico con la burocracia y el control ideológico (Braverman, 1978; Peña, 1997), con el objetivo de mantener bajos los costos de producción y, sobre todo, una cierta paz social dentro de las fábricas.

El ensamblaje de productos electrónicos (principalmente computadoras de escritorio y portátiles, tablets y servidores) se realiza a través de cadenas de montaje simples y tecnológicamente pobres, a excepción de los dispositivos electrónicos utilizados para controlar el funcionamiento de los productos finales. Organizadas en base a la simplicidad de las operaciones de ensamblaje, las cadenas de montaje consisten en una cinta transportadora en la cual circulan los productos semielaborados, sobre los cuales los trabajadores realizan diversas operaciones que requieren una repetición mecánica de movimientos simples, aspecto que facilita la sustitución inmediata de los trabajadores. Además del ya mencionado dispositivo electrónico de control del producto final, la tecnología empleada en la línea de montaje se limita a un simple destornillador eléctrico. Como ha explicado un manager de la empresa:

> (…) nosotros nada más hacemos el ensamble de la computadora, todo nos llega de otros países, nos llega el chasis, que es el cuadro, el CPU, que es como el cerebro de la computadora, las memorias, el docking stage (…). Entonces, viene la línea, y esta persona pues saca de la bolsa (…) y lo destapa, ya destapado, pues ya el siguiente operador, conecta a lo mejor un solo cable, el siguiente pone las memorias, el siguiente pone el CPU, el siguiente el gestin, y lo va conectando, hasta que llega al final, pues ya vuelve a taparla, pero ya ensamblada. (Entrevista no. 17, Ciudad Juárez, 18 junio 2014)

La producción de cada línea de montaje – y, en consecuencia, los tiempos de cada operación realizada por los trabajadores – es directamente gestionada por las distintas categorías de empleados que median entre los operarios de la línea y la dirección de la empresa. El primer nivel de control sobre los trabajadores lo representan los jefes de línea, de los cuales cada línea de ensamblaje cuenta con uno. El jefe de línea cumple dos funciones: por un lado sustituyen a los operadores durante las pausas para el baño, evitando de este modo que la línea se detenga por la falta de un operador, y por el otro controlan la intensidad con la cual cada uno de los trabajadores realizan las operaciones de ensamblaje. Los jefes de línea se encuentran en una posición socio-productiva contradictoria, ya que

realizan tanto funciones de ensamblaje como funciones identificadas con la dirección de la empresa (disciplinamiento y control de los trabajadores) .

El segundo nivel de control lo constituyen los jefes de grupo: cada jefe de grupo se encarga de gestionar la fuerza de trabajo y la producción de una línea de ensamblaje. Teniendo objetivos de producción muy elevados, los jefes de grupo están sujetos a una fuerte coerción psicológica, por lo que presionan severamente a los operadores de línea para mantener elevados los ritmos de la producción. La última jerarquía de control de la fuerza de trabajo la constituyen los supervisores, quienes son responsables de alcanzar los objetivos de producción de entre 2 y 3 líneas de ensamblaje, por lo cual ejercitan presión tanto sobre los jefes de grupo como sobre los jefes de línea y los operadores directos. Los trabajadores de línea están por lo tanto sujetos al mantenimiento de una alta productividad a través de la vigilancia constante, directa y simultánea por parte de una multiplicidad de niveles de control. Respecto a la intensidad del trabajo en la fábrica, una entrevistada de 40 años sostiene:

> I2: Y el supervisor de la línea presiona siempre, con su equipo, porque ellos tienen que hacer tantas unidades, entonces él tiene que llevar esa meta, tiene que cumplir. Y por eso limitan las horas del baño ¿verdad? Los tiempos del baño: "si vas al baño ven de volada, no te puedo estar cubriendo tanto" y "vas al baño otra vez?" "¿otra vez vas a ir al baño?"
>
> I: ¿Cuántas veces pueden ir al baño?
>
> I: Dos
>
> R: ¿Dos en todo el turno de 9 horas?
>
> I: Si, dos en todo el turno
>
> I3: Vas y vienes, haya fila o no haya fila, tienes que volver rápido. Y no hay muchos baños tampoco, están llenos siempre. Por eso te digo, siempre se ha hablado ¿verdad? de los baños, siempre se han quejado, pero no hacen nada (Entrevista no. 31, Ciudad Juárez, 5 julio 2014)

Esta sujeción del cuerpo a un modelo productivo de tipo taylorista se traduce, entre otras cosas, en una experiencia cotidiana extremamente simplificada, fragmentada y repetitiva, así como también autoritaria y panóptica, en la cual los espacios para la sociabilidad, la acción autónoma y el desarrollo de habilidades socio-laborales se ven severamente reducidos y redefinidos. Alrededor del 80% de la fuerza de trabajo de la Foxconn realiza este tipo de actividad no calificada, que no requiere (ni permite desarrollar) ningún tipo de habilidad específica, tanto desde punto de vista físico como psicológico. La intensidad del trabajo fabril es experimentada por la mayor parte de nuestros entrevistados como agotadora, en parte a causa del carácter simplificado y repetitivo de las operaciones, en parte por la constante presión psicológica a la cual se ven sujetos.

La rutina cotidiana de los trabajadores de la fábrica electrónica globalizada se encuentra de este modo en las antípodas de la experiencia subjetiva que Richard Sennet (2008) ha definido como "el artesanato". El artesano, según Sennet, se caracteriza por desarrollar una actividad que le permite unificar el trabajo manual con el trabajo

intelectual. Una trabajadora de 31 años, nacida en el estado de Durango y emigrada hace 25 años a Ciudad Juárez, expresa:

> I: Yo me encargo de poner las memorias de las computadoras
>
> R: ¿De las laptops? ¿O de otras?
>
> I: De... de todas, de cualquier modelo que metan, son diferentes modelos, yo me encargo de ponerles la memoria a los diferentes modelos, pero mi trabajo es siempre igual, por más que sean distintos modelos, lo que hay que hacer es atornillar la memoria en el cuadro nomás… lo otros van haciendo otras cosas, cada uno hace sólo una cosa, ve? (Entrevista no. 30, Ciudad Juárez, 5 julio 2014)

La subdivisión del proceso de trabajo hasta las operaciones más elementales permite a la empresa una gran flexibilidad respecto a dos dimensiones fundamentales: la rápida modificación de las líneas de ensamblaje para adaptarlas a la demanda específica de los clientes y la inmediata rotación de los operadores de línea. Como explica un manager de una multinacional, cliente de la Foxconn en Ciudad Juárez:

> I: la configuración de la línea es muy sencilla. Las líneas están hechas para ser muy flexibles…
>
> R: ¿Es decir que se pueden modificar las condiciones de producción y generar... hacer algún cambio en el tipo de producto?
>
> I: Si, de hecho es muy rápido el cambio, casi se puede decir que no hay pérdida de tiempo para (…) cambiar de un producto a otro. No hay pérdida de tiempo, realmente. Los sistemas de producción aplican los sistemas de manufactura esbelta, llamado lean sigma, en los cuales realmente se optimizan los procesos de manufactura para eliminar los desperdicios (…), y el desperdicio de tiempo es uno de los principales que se intenta eliminar (Entrevista no. 2, El Paso, 28 abril 2014)

Una de las consecuencias principales de la flexibilidad productiva es la constante alternancia de la posición laboral de los operadores de línea, la cual representa para los trabajadores un importante obstáculo en la construcción de vínculos de amistad, confianza y cooperación. Una trabajadora de 42 años, emigrada del Estado de Durango hace 23 años, y con una experiencia de trabajo de 7 años en la Foxconn, sostiene:

> R: Ajá, ¿Y usted hace siempre la misma tarea o la van cambiando?
>
> I: No, pues, a mí me van cambiando. No siempre me ponen en la misma estación. Hay veces que desmantelo, hay veces que pongo tornillos, y así (…) Casi siempre son fáciles las cosas que hay que hacer, no está difícil, pero el problema es una pues ya tiene amigas en la línea, y la cambian todo el tiempo, y pues no está chido (Entrevista no. 10, Ciudad Juárez, 19 mayo 2014)

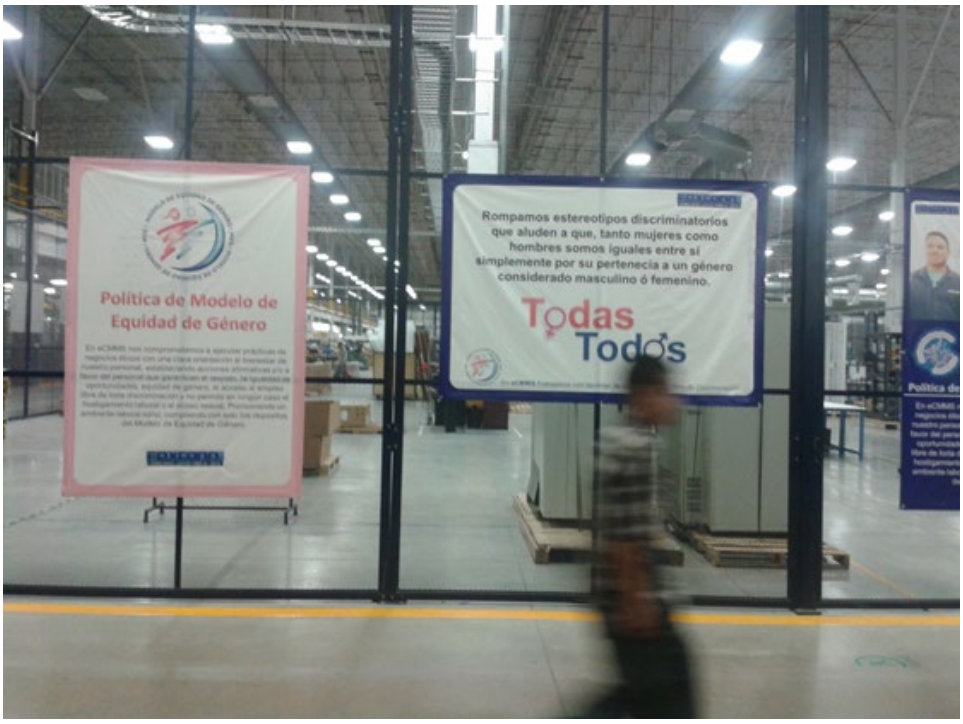
Las características del proceso de trabajo en la industria de ensamblaje para la exportación, en particular la fragmentación y simplificación de las operaciones, que privan a los sujetos del conocimiento del proceso productivo (Braverman, 1978), son el fundamento principal de una actitud de desapego e indiferencia respecto al producto realizado: de frente a un proceso tan repetitivo y segmentado, los operadores no demuestran interés en el producto final. Este desapego respecto al propio trabajo se evidencia claramente en el hecho que, muy a menudo, los operadores de línea desconocen qué producto que específicamente elaboran.

La segmentación "explícita" de la fuerza de trabajo, que divide los empleados en miembros estables (contrato a tiempo indeterminado) y miembros externalizados (contratos mensuales) se sobrepone a una segmentación informal o implícita. Esta última se define en base a una clara jerarquía de género construida por la dirección empresarial dentro de los establecimientos. No obstante la fuerza de trabajo de la Foxconn está compuesta por una proporción relativamente simétrica de mujeres y de hombres, mientras que la distribución de las funciones y las oportunidades de ascenso están claramente diferenciadas según la categorización hombre/mujer.

Las mujeres desempeñan de hecho la mayor parte de las operaciones de ensamblaje, mientras que los hombres dominan los sectores de transporte para el suministro de materias primas, recolección y almacenamiento de los productos finales. Particularmente importante es la división por géneros de los puestos decisionales: mientras algunos puestos de jefe de línea son asignados a mujeres, ningún puesto de directivo, ni de supervisor, ni de coordinador es asignado a una mujer. Las mujeres representan, sin embargo, una mayoría absoluta en el área administrativa, localizada en el segundo piso de la fábrica, junto a las oficinas de los directivos. En síntesis, mientras los hombres dominan los puestos decisionales (dirección de empresa), el control de la fuerza de trabajo y las operaciones accesorias, las mujeres desarrollan las tareas ejecutivas, tanto en el área de ensamblaje como en las oficinas.

Las estrategias directivas basadas en el control de la fuerza de trabajo por parte de una jerarquía masculina generan importantes efectos sobre la construcción de las identidades de género, ya que establecen un proceso de normalización (Foucault 1976), en el cual los sujetos son visibles y se sienten continuamente observados. Esta "jerarquía de la visibilidad", a través de la cual la dirección masculina reivindica el derecho a ver, establece normas de género en torno a la supervisión y al poder que coinciden con la posición de los sujetos en los procesos de producción. Ser hombre significa poseer el derecho a ver, y por lo tanto a dirigir, mientras que ser mujer significa más ser vista y comandada (Salzinger 1992). Lejos de ser una característica exclusiva de la Foxconn, la prevalencia de un modelo patriarcal de gestión de la fuerza de trabajo es una característica ampliamente difundida a lo largo de toda la industria maquiladora mexicana (CEREAL 2006).

Figura N° 1. Mensajes sobre la igualdad de oportunidades de género expuestos en el interior de la Foxconn, sede San Jerónimo (Ciudad Juárez, mayo 2014)



La Foxconn – análogamente a la mayor parte de las maquiladoras establecidas en Ciudad Juárez –, opera sobre la base de dos turnos de trabajo "estándar", que establecen 8 horas de trabajo efectivo en la línea de montaje, de lunes a viernes . En práctica, sin embargo, la semana laboral se extiende muy a menudo hasta alcanzar un máximo de 60 horas. Lejos de organizarse en torno a los turnos laborales "estándar" la vida cotidiana de los trabajadores de la industria maquiladora se ve fuertemente influida tanto por la frecuencia como por la imprevisibilidad con la cual son asignadas las horas extra.

Foxconn opera, de hecho, con una gran flexibilidad no sólo respecto a la línea de ensamblaje, sino también respecto a los tiempos de la producción, lo cual permite un importante aceleramiento en la entrega de los productos finales a los clientes . Esta flexibilidad recae sobre los trabajadores, quienes se ven sujetos a una constante modificación del régimen horario y – consecuentemente –, de su vida cotidiana. Las horas extra se realizan, muy a menudo, a través de un alargamiento del turno estándar, hasta alcanzar las 15 horas de trabajo, un máximo de 3 veces a la semana:

> E: Y créemelo que todos los que trabajan en Foxconn, todos se van a quejar, así como nosotros, ella [señalando a la amiga] también trabajó en Foxconn, y aquí en la colonia, muchos trabajan en Foxconn, y se van a quejar. Porque con... por ejemplo, en lo que nos obligan el tiempo extra, que no están pagando bien, y que... por ejemplo, si te dicen, de 6 a 6, vas a tener que hacer de 6 a 6 [desde las 18:00 hasta las 6:00 AM del día siguiente], los del segundo turno son los que más (…)

batallan, porque ellos entran (…) a las tres y media, y en la noche te dicen "te tienes que quedar" [hasta las 6:00 AM del día siguiente]

E2: Y luego llega uno acá a la casa hasta las 8 de la mañana

E: Hasta el otro día. O sea, ellos nomás dicen "hoy va a haber tiempo extra", y tú entras a las 3 de la tarde, y hasta el otro día, a las 8 de la mañana, no sales ¿verdad?

E2: Sí. Si se tiene que venir, pues no, tienen que quedarse, a menos que tenga uno medios para venirse.

E3: No hay transporte, no te dan nada, no te dan otra alternativa más que quedarte ahí

I: [a I3] ¿Usted también trabaja ahí?

E2: Trabajó

E: Trabajó ahí, pero precisamente pues por eso, él no aguantó los tiempos... el tiempo extra del segundo turno, porque nomás le decían... hoy se iba a las tres, un decir ¿verdad? Y al otro día..., en la noche ya... "¿sabes qué?, ya no voy a llegar porque me quedo tiempo extra, y nos están obligando" (Entrevista no. 31, Ciudad Juárez, 5 julio 2014)

No obstante la gran extensión y flexibilidad que caracteriza la semana laboral de la industria maquiladora, las retribuciones de los trabajadores son escasas: el sueldo básico en la Foxconn es de 2.400 pesos mexicanos (126,2 USD) al mes, y llega a un máximo de 4.800 pesos mexicanos (252,4 USD) realizando el máximo de las horas extras legalmente permitidas. A causa de las precarias condiciones contractuales, sin embargo, los trabajadores no perciben un salario mensual, si no semanal, de entre 600 y 800 pesos mexicanos (31,5 y 42,0 USD respectivamente). La escasez estos salarios refleja muy claramente en la esfera de la reproducción: la mayor parte de los trabajadores, cuyas familias se encuentran bajo la llamada línea de pobreza, viven en asentamientos suburbanos periféricos sumidos en la pobreza, en condiciones de precariedad habitacional, a veces extrema.

Figura N° 2. Vivienda de un obrero de Foxconn en la urbanización periférica de Anapra. Al fondo, el muro metálico que indica el límite entre el territorio mexicano y el territorio estadounidense, vigilado por telecámaras, patrullas motorizadas y luces automatizadas, entre otros mecanismos. Del otro lado del muro, la vecina ciudad estadounidense de El Paso.

En síntesis, mientras las instituciones dominantes en Ciudad Juárez (sindicatos, asociaciones empresariales, gobierno nacional y local) contribuyen directamente a la constitución de un trabajador precarizado, sustancialmente excluido de cualquier mecanismo de protección laboral (y consecuentemente, altamente flexibilizado y sujeto a los imperativos económicos de la producción globalizada para la exportación), el modelo productivo de la industria maquiladora, íntimamente ligado a la externalización de una porción sustancial de la fuerza de trabajo, construye un sujeto escasamente retribuido, despojado de habilidades y calificaciones laborales y sujeto al patriarcado imperante al interior del espacio de la producción.

Conclusiones

El análisis de los procesos socio-económicos liderados por las multinacionales en el contexto de la frontera México-estadounidense debe enfocarse en las relaciones de poder establecidas entre los diversos actores que configuran el campo. Es sólo gracias a la articulación con una multiplicidad de actores locales que las multinacionales logran mantener bajos los costos de producción para exportar a los principales mercados de consumo del NAFTA, en particular el costo del trabajo.

En este marco, en cuanto logran gestionar las características sociales del contexto local, las agencias de empleo se constituyen como un actor central en el proceso de precarización de los trabajadores industriales. Por otra parte, como evidencia nuestro caso

de estudio, las relaciones patriarcales, que extienden su influencia desde la vida cotidiana hasta el interior de los establecimientos productivos, favorecen no sólo la segmentación de la fuerza de trabajo, sino también la constitución de las trabajadoras como una categoría ocupacional particularmente precarizada. En este contexto, el rol de las organizaciones sindicales – legitimadas por el Estado – resulta fundamental para detener los fenómenos de construcción desde debajo de acciones de contraste al sistema laboral de las maquiladoras, debilitando ulteriormente el poder asociativo de los trabajadores.

Nuestro caso de estudio permite poner en discusión el significado mismo de la categoría de "trabajo estándar": en lugar de una relación laboral relativamente estable, protegida y decentemente remunerada, la industria de ensamblaje para la exportación pone de manifiesto la existencia de una figura socio-laboral dominante con características opuestas: aquélla de la trabajadora que, excluida de los mecanismos de protección laboral, se integra a la producción multinacional como a través de una agencia de empleo temporal, permaneciendo en este tipo relación laboral por largos períodos. Esta condición de externalización, íntimamente ligada a una precarización contractual extrema, impacta negativamente tanto sobre las remuneraciones como sobre las posibilidades de carrera.

Consideramos que es fundamental profundizar la línea de investigación propuesta en el presente artículo, que indaga sobre el rol crucial de las agencias de empleo temporal en relación a la precarización y a la vulnerabilidad estructural de los trabajadores, en otros contextos industrializados de América Latina. Tanto el crecimiento del número de trabajadores externalizados, como la tendencia a la flexibilización y a la precarización contractual no se limitan, de hecho, a la industria maquiladora localizada en la frontera septentrional de México. Por el contrario, son tendencias que parecen ser transversales al trabajo industrial en toda la región.

Referencias

ANDRIJASEVIC, R., & SACCHETTO, D. (2016). "Disappearing workers": Foxconn in Europe and the changing role of temporary work agencies. Work, Employment & Society.

BARRIENTOS, S. (2008). Contract Labour: The "Achilles Heel" of Corporate Codes in Commercial Value Chains. Development and Change, 39(6), pp. 977–990.

BRAVERMAN, H. (1978). Lavoro e capitale monopolistico: la degradazione del lavoro nel XX secolo. Torino: Einaudi.

CARRILO, J. (1986). Conflictos Laborales en la Industria Maquiladora. Comercio Exterior, 36(1), pp. 46–57.

CARRILO, J., & HERNÁNDEZ, A. (1985). Mujeres Fronterizas en la Industria Maquiladora. Jorge Carrillo Viveros.

CARRILO, J., & RAMÍREZ, M. (1990). Maquiladoras en la frontera norte: Opinión sobre los sindicatos. Frontera Norte, 2(4), pp.121–152.

CAZES, S., & DELAIGLESIA, J. (2015). Temporary Contracts and wage Inequality. In BERG J.(Ed.), Labour Markets, Institutions and Inequality: Building Just Societies in the 21st century. UK, USA: Edward Elgar Publishing.

CEREAL. (2007). Transnacionales de la electrónica y derechos laborales en México. Segundo informe sobre condiciones lavorales de la industria electrónica de México. Centro de Reflexión y Acción Laboral.

COE N M, JORDHUS-LIER D C, (2011), "Constrained agency? Re-evaluating the geographies of labour" Progress in Human Geography 35 (2) pp. 211 - 233

COLLINSON D. (1987), "'Picking Women'": The Recrutiment of Temporary Workers into the Mail Order Industry", Work Employment and Society, Vol. 1 (3), pp. 371-87

DE LA GARZA TOLEDO, E. (2005). Modelos de producción en el sector maquilador: tecnología, organización del trabajo y relaciones laborales. Contaduría y Administración, 215, pp. 91–124.

DE LA O, M. E. (2007). El trabajo de las mujeres en la industria maquiladora de México: balance de cuatro décadas de estudio. Debate Feminista, 35, pp. 405–427.

ELCIOGLU, E. F. (2010). Producing Precarity: The Temporary Staffing Agency in the Labor Market. Qualitative Sociology, 33(2), pp. 117–136.

FERNÁNDEZ-KELLY, M. P. (1983). For We are Sold, I and My People: Women and Industry in Mexico's Frontier. SUNY Press.

GAMBRILL, M. (1981). La fuerza del trabajo en las maquiladoras: resultados de una encuesta y algunas hipótesis interpretativas (CEESTEM). México.

GONZÁLEZ NICOLÁS, I. (ED.). (2006). Auge y perspectivas de los contratos de protección ¿Corrupción sindical o mal necesario? México: Friedrich Ebert Stiftung,.

GORDON, J. D. (1998). Maquiladoras: the First World Abusing the Third World? Business Ethics: A European Review, 7(1), pp.7–11.

GRIEGO, M. (1998). The Bracero Program. Migration Between Mexico and the United States: Research Reports and Background Materials, 3, pp.1215–1221.

GRIMSHAW, D., WARD, K. G., RUBERY, J., & BEYNON, H. (2001). Organisations and the Transformation of the Internal Labour Market. Work, Employment & Society, 15(1), pp. 25–54.

HÅKANSSON, K., & ISIDORSSON, T. (2012). Work Organizational Outcomes of the Use of Temporary Agency Workers. Organization Studies, 33(4), pp. 487–505.

HEYMAN, J., & CAMPBELL, H. (2012). The Militarization of the United States-Mexico Border Region. Revista de Estudios Universitarios, 38(1), pp. 75–94.

INEGI. (2007). Banco de Información Económica.

INTERNATIONAL FEDERATION FOR HUMAN RIGHTS. (2006). México, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): Efectos sobre los derechos humanos. Violaciones de los derechos laborales.

KALLEBERG, A. L. (2001). Organizing Flexibility: The Flexible Firm in a New Century. British Journal of Industrial Relations, 39(4), pp. 79–504.

KALLEBERG, A. L., RESKIN, B. F., & HUDSON, K. (2000). Bad Jobs in America: Standard and Nonstandard Employment Relations and Job Quality in the United States. American Sociological Review, 65(2), pp. 256–278.

LEITERITZ, R. J. (2012). China and Latin America: A Marriage Made in Heaven? Colombia Internacional, (75), pp. 49–81.

LÓPEZ, V. (2004). La industrialización de la frontera norte de México y los modelos exportadores asiáticos. Comercio Exterior, 54(8), pp. 674–680.

MCDOWELL L., BATNITZKY A., DYER S. (2008) Internationalization and the spaces of temporary labour: The global assembly of a local workforce. British Journal of Industrial Relations 46: pp.750-770.

MEZZADRI, A. (2008). The Rise of Neo-liberal Globalisation and the "New old" Social Regulation of Labour: a Case of Delhi Garment Sector, 51(4), pp. 603–618.

_____ (2016). The informalization of capital and interlocking in labour contracting networks. Progress in Development Studies, 16(2), pp. 1–16.

MINJÁREZ, G. (2014). Todo listo para construir 2 mil casas en Jerónimo. Disponible en: http://diario.mx/Local/2014-05-25_3cc9c4ac/todo-listo-para-construir-2-mil-casas-en-jeronimo/ Fecha de consulta: 20/10/2016

NIENHÜSER, W., & MATIASKE, W. (2006). Effects of the "principle of non-discrimination" on temporary agency work: compensation and working conditions of temporary agency workers in 15 European countries. Industrial Relations Journal, 37(1), pp. 64–77.

PECK, J., & THEODORE, N. (2001). Contingent Chicago: Restructuring the Spaces of Temporary Labor. International Journal of Urban and Regional Research, 25(3), pp. 471–496.

PECK, J., THEODORE, N., & WARD, K. (2005). Constructing markets for temporary labour: employment liberalization and the internationalization of the staffing industry. Global Networks, 5(1), pp. 3–26.

PEÑA, D. G. (1997). The Terror of the Machine: Technology, Work, Gender, and Ecology on the U.S.-Mexico Border. CMAS Books.

PICHERIT, D. (2009). The multiple times of debt-bondage and its practices in southern India: Temporary protection and over-indebtedness (Working Paper 2009-11). He Multiple Times of Debt-Bondage and Its Practices in Southern India: Temporary Protection and over-Indebtedness (Working Paper 2009-11).

PUN, N. (2012). Cina, la società armoniosa : sfruttamento e resistenza degli operai migranti. (D. Sacchetto & F. Gambino, Eds.). Milano: Jaca book.

QUINTERO, C. (1997). Restructuración sindical en la Frontera Norte. Tijuana: El Colegio de la Frontera Norte.

SALZINGER, L. (1992). Gender Under Production: The Constitution and Consequences of Femaleness and Maleness in Mexico's Maquiladoras. Paper presented at the Annual Meeting of the Latin American Studies Association in Los Angeles, California, September.

_____ (1997). From High Heels to Swathed Bodies: Gendered Meanings under Production in Mexico's Export-Processing Industry. Feminist Studies, 23(3), pp. 549–574.

_____ (2003). Genders in Production: Making Workers in Mexico's Global Factories. University of California Press.

_____ (2004). From Gender as Object to Gender as Verb: Rethinking how Global Restructuring Happens*. Critical Sociology, 30(1), pp. 43–62.

SÁNCHEZ, S., & RAVELO, P. (2010). Cultura obrera en las maquiladoras de Ciudad Juárez en tiempos catastróficos. El Cotidiano. Disponible en: http://www.redalyc.org/resumen.oa?id=32515894004 Fecha de consulta 12/06/2016

SEGATO, R. L. (2004). Territorio, soberanía y crímenes de segundo estado: la escritura en el cuerpo de las mujeres asesinadas en Ciudad Juárez. Departamento de Antropologia, Universidade de Brasília.

_____ (2006). Qué es un feminicidio: notas para un debate emergente. Departamento de Antropologia, Universidade de Brasília.

_____ (2008). La escritura en el cuerpo de las mujeres asesinadas en Ciudad Juárez: territorio, soberanía y crímenes de segundo estado. Debate Feminista, 37, pp. 78–102.

SENNETT, R. (2008). L'uomo artigiano. (A. Bottini, Trans.). Milano: Feltrinelli.

SILVER, B. J. (2008). Le forze del lavoro : movimenti operai e globalizzazione dal 1870. Milano: Bruno Mondadori.

TIANO, S. (1994). Patriarchy on the Line: Labor, Gender, and Ideology in the Mexican Maquila Industry. Philadelphia: Temple University Press.

VILLARREAL, A., & YU, W. (2007). Economic Globalization and Women's Employment: The Case of Manufacturing in Mexico. American Sociological Review, 72(3), pp. 365–389.

WHATTS, J. (2011). Developments in Latin America, The Temporary Staffing Industry in Brasil. Gotsu.

WILLIAMS, E. J., & PASSÉ-SMITH, J. T. (1992). The Unionization of the Maquiladora Industry: The Tamaulipan Case in National Context. Institute for Regional Studies of the Californias, San Diego State University.

WRIGHT, M. W. (1997). Crossing the Factory Frontier: Gender, Place and Power in the Mexican Maquiladora. Antipode, 29(3), pp. 278–302.

_____. (2001). Desire and the Prosthetics of Supervision: A Case of Maquiladora Flexibility. Cultural Anthropology, 16(3), 354–373.

_____ (2014). The Gender, Place and Culture Jan Monk Distinguished Annual Lecture: Gentrification, assassination and forgetting in Mexico: a feminist Marxist tale. Gender, Place & Culture, 21(1), pp. 1–16.

Trabajo Digital e Imperialismo [1]

Por Christian Fuchs [2]

Ha pasado un siglo desde *Imperialismo, fase superior del capitalismo* (1916) de Lenin y de *La economía mundial y el imperialismo* (1915) de Bujarin, como así también de *La acumulación del capital* (1913) de Rosa Luxemburgo, todos hablaban del imperialismo como una fuerza y herramienta del capitalismo. Eran tiempos de guerras mundiales, monopolios, leyes antimonopolios, huelgas por subas salariales, el desarrollo de Ford de la línea de montaje, la Revolución de Octubre, la Revolución Mexicana, la fallida revolución Alemana, y mucho más. Fue un tiempo que vio la propagación y profundización de los retos globales al capitalismo.

Este artículo revisa el rol de la división internacional del trabajo en conceptos clásicos marxistas alrededor del imperialismo, y extiende estas ideas a la división internacional del trabajo en la producción de información y tecnologías de la información hoy. Discutiré que el trabajo digital, como la nueva frontera de la innovación y explotación capitalista, es central a las estructuras del imperialismo contemporáneo. Bosquejando a partir de estos conceptos clásicos, mi análisis muestra que en el nuevo imperialismo, las industrias de la información forman uno de los sectores económicos más concentrados; que la híper-industrialización, finanzas e informacionalismo van a la par; que las corporaciones informacionales multinacionales se fundamentan en Estados-nacionales, pero operan globalmente; y que la tecnología de la información se ha convertido en un medio de guerra[3].

Definiendo el Imperialismo

En su "Ensayo popular" de 1916, tal como subtituló su trabajo, Lenin definió al imperialismo como

El capitalismo en esa etapa del desarrollo en la cual el dominio de los monopolios y el capital financiero se establecen; en la cual la exportación de capital ha adquirido una importancia prominente; en la cual la división del mundo entre los conglomerados internacionales ha comenzado; en la cual la división de todos los territorios del mundo entre los más grandes poderes capitalistas se ha completado (Lenin, 1927: 266–67)

Bujarin y Preobrazhensky (2007: 119) entendieron al imperialismo como "la política de conquista en la cual el capital financiero lucha por la búsqueda de mercados para obtener las materias primas, y para lugares en los cuales el capital pueda ser invertido". Bujarin, contemporáneo de Lenin y editor de Pravda entre 1917 y 1929, bosquejó similares conclusiones a las de Lenin en las listas de características centrales del imperialismo, definiéndolo a éste como un "producto del capital financiero" y argumentando que "el

1 Este artículo fue brindado por el autor al boletín Onteaiken para ser traducido al español. Créditos de la traducción: Martin Eynard. La versión previa en ingles de este artículo fue publicada en la revista Monthly Review (2016 – Volumen 67, N° 08) pp.14-24. Disponible en: http://monthlyreview.org/2016/01/01/digital-labor-and-imperialism/

2 Profesor de la Universidad de Westminster. E-Mail de contacto: christian.fuchs@uti.at.

3 Para un mayor análisis detallado ver Fuchs (2012; 2010a; 2010b; 2010c)

capital financiero no puede perseguir otra política que no sea la imperialista" (Bujarin, 1973: 140).

Para Bujarin, el imperialismo es también necesariamente una forma de capitalismo de estado, un concepto difícil de aplicar en el contexto del neoliberalismo, que se basa más en una dominación mundial de corporaciones, que en una de estados-nación. Este autor observó a las naciones como "carteles capitalistas de estado" trabados en una "lucha mundial" que llevaría a una guerra global (Bujarin, 1973: 158). Para Bujarin, el imperialismo es simplemente "la expresión de la competencia entre" estos cárteles, que apuntan a "centralizar y concentrar el capital en sus manos" (1973: 120-121). Lenin, por el contrario, escribió que "una característica esencial del imperialismo es la rivalidad entre grandes poderes en la lucha por la hegemonía, es decir para la conquista del territorio, y no tanto para ellos mismos, sino más bien para debilitar al adversario y socavar su hegemonía" (Lenin, 1927: 269). La formulación leninista acerca de la competición entre "grandes poderes" es más cuidadosa que el concepto de Bujarin sobre carteles capitalistas de estado, porque engloba ambos, corporaciones y estados.

Para Rosa Luxemburgo, en tanto, el imperialismo es la violenta expansión en términos geográficos y políticos de la acumulación de capital, la:

> … lucha competitiva por lo que todavía queda abierto del entorno no-capitalista… Con el alto desarrollo de los países capitalistas y su incrementada competencia severa para adquirir áreas no-capitalistas, el imperialismo crece en desenfreno y violencia, ambos en agresión hacia el mundo no-capitalista y bajo un marco de conflictividad aún mayor entre países capitalistas en competencia. Pero cuanto más violentamente, despiadadamente y profundamente el imperialismo provoca el declive de las civilizaciones no capitalistas, más rápidamente corta el suelo de los pies de la acumulación capitalista (Luxemburgo, 2003: 426-27)

Luxemburgo argumenta que el capital quiere extender la explotación globalmente, para "movilizar la fuerza de trabajo sin restricción para poder utilizar todas las fuerzas productivas del mundo" (Luxemburgo, 2003: 343).

Cuales quieran que sean sus diferencias, Lenin, Bujarin y Luxemburgo comparten la convicción que el imperialismo es "la última fase del capitalismo" (Luxemburgo, 2003: 427) o una forma de "capitalismo decadente" (Lenin, 1927: 300) y que consecuentemente generé que "la ruina de la burguesía sea inevitable" (Bujarin & Preobrazhensky, 2007: 143). Tales afirmaciones reflejan no solo el optimismo que sentían los revolucionarios de aquellos tiempos, sino también un común conocimiento estructuralista y funcionalista de aquel entonces sobre el capitalismo, donde se asumía la declinación inevitable del sistema. De hecho, ellos estaban escribiendo durante el comienzo de la Primera Guerra Mundial, que luego de un breve período de prosperidad, fue seguida por la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial, proceso que suministró apoyo suficiente a sus argumentos sobre la inestabilidad global del sistema. Cien años después, el capitalismo continúa. Pero mientras puede que haya tomado nuevas cualidades, el capitalismo puede seguir siendo caracterizado como imperialismo, y continua experimentando importantes manifestaciones de sus tendencias intrínsecas hacia la(s) crisis.[4]

4 Comparese por ejemplo a Foster & McChesney (2012); Harvey (2003); y Wood (2003).

Trabajo e Imperialismo

Lenin, Bujarin y Luxemburgo observaron la división internacional del trabajo como una característica central del imperialismo. Lenin utiliza la noción de división del trabajo para explicar la división entre las industrias en las que ciertos bancos concentran sus actividades de inversión (Lenin, 1927: 221-222). Este autor avizora que la exportación de capital, en contraste a la exportación de mercancías, aparece como una característica central del imperialismo:

Mientras el capitalismo siga siendo lo que es, el excedente de capital se utilizará no con el propósito de elevar el nivel de vida de las masas en un país dado, porque esto significaría una disminución de los beneficios para los capitalistas, sino con el propósito de aumentar las ganancias exportando capital al extranjero de los países atrasados. En estos países atrasados los beneficios suelen ser altos, porque el capital es escaso, el precio de la tierra es relativamente bajo, los salarios son bajos y las materias primas son baratas (Lenin, 1927: 241).

Similarmente, Bujarin argumentó, basado en Marx, que la división social del trabajo entre ciudad y campo, y entre distintos tipos de emprendimientos, ramas, subdivisiones económicas, y naciones –la división internacional del trabajo-, es una característica definitoria del capitalismo (Bujarin, 1973: 18-21). Esta división depende parcialmente de causas naturales (por ejemplo, "el cacao sólo puede ser producido en países tropicales" (Bujarin, 1973: 19) y parcialmente de causas sociales, "el desigual desarrollo de las fuerzas productivas", que "crean diferentes tipos económicos y diferentes esferas productivas, incrementan el alcance de la división internacional del trabajo social" (Bujarin, 1973: 20). El "trabajo de cada país individual deviene parte de ese trabajo social mundial a través del intercambio que sucede a escala internacional (Bujarin, 1973: 22). Dado un mercado mundial con productividad desigual, los países menos productivos están forzados a vender mercancías a precios menores a su valor para poder competir, lo cual resulta un sistema de intercambio desigual.

Rosa Luxemburgo focalizó su concepto de imperialismo en las "relaciones entre los modos capitalistas y los no-capitalistas de producción", en los que:

> … los métodos predominantes son la política colonial, un sistema de préstamos internacionales –con una política de intereses-, y la guerra. La fuerza, el fraude, la opresión y el saqueo se muestran abiertamente sin ningún intento de encubrimiento, y se requiere un esfuerzo para descubrir entre la maraña de violencia política, disputas de poder y las severas leyes del proceso económico (Luxemburgo, 2003: 432).

Para Luxemburgo, las relaciones internacionales del imperialismo requieren del hurto y la explotación del trabajo: "el capital necesita medios de producción y la fuerza de trabajo de todo el globo para la acumulación sin trabas". Por lo tanto, "no puede gestionar sin los recursos naturales y la fuerza de trabajo de todos los territorios… sudando sangre y suciedad con todos los poros desde la cabeza hasta los pies", esto caracteriza "no solo el nacimiento del capital sino también su progreso en el mundo en cada paso" (Luxemburgo, 2003: 345–46, 433).

A pesar de que Lenin, Bujarin y Luxemburgo difieren políticamente en varios aspectos del imperialismo, especialmente en temas concernientes el rol del nacionalismo en la lucha de clases y la liberación, la auto-determinación nacional y el uso de los mercados mundiales en el capitalismo, es claro que para los tres teóricos, la periferia no es solo una fuente de recursos y un mercado para vender mercancías, sino que también está enclavada en una división internacional del trabajo (Mattick's, 1978). Como parte de esta división, la explotación de los trabajadores en la periferia permite la exportación y apropiación de plusvalor por parte de las grandes compañías.

La división internacional del trabajo digital

Las comunicaciones globales, desde las formas del telégrafo y las agencias internacionales de noticias, ya jugaban un rol en el imperialismo para la época de la primera guerra mundial, ayudando a organizar y coordinar el comercio, inversiones, la acumulación, la explotación y la guerra (Fuchs, 2014). Cien años después, medios cualitativamente diferentes de comunicación tales como supercomputadoras, Internet, laptops, tablets, teléfonos celulares y medios de comunicación han emergido. Pero, tal como sucedió con el trabajo en la periferia durante las épocas tempranas del imperialismo, la producción de información y tecnologías de la información es parte de una división internacional del trabajo que continúa moldeando modos de producción, distribución y consumo (Fuchs, 2014).

Los académicos críticos introdujeron el concepto de nueva división internacional del trabajo (NIDL) en los años '80 para evidenciar que los países en vías de desarrollo se habían convertido en fuentes de trabajo industrial a bajo costo, así como también para rastrear el ascenso de las corporaciones multinacionales (Fröbel, Heinrichs & Otto, 1981). En su libro *The Endless Crisis*, John Bellamy Foster y Robert W. McChesney sitúan el auge de las multinacionales en el intento del capital de superar el estancamiento económico a largo plazo y alcanzar beneficios monopolísticos mundiales (Foster & McChesney, 2012). Las multinacionales buscan reducir la participación salarial en todo el mundo y aumentar sus beneficios instalando un sistema de competencia global entre los trabajadores. La consecuencia es un aumento mundial de la tasa de explotación que Foster y McChesney, basándose en el trabajo de Stephen Hymer, llaman "estrategia de divide y reinarás" (Foster & McChesney, 2012: 114-115, 119).

El Cuadro 1 muestra datos comparativos de las 2.000 empresas multinacionales más grandes del mundo en los años 2004 y 2014. Los ingresos de estas empresas representaron más del 50% del PIB mundial, mostrando que las multinacionales compiten por el monopolio a nivel global. En ambos años, casi las tres cuartas partes de los activos de estas compañías se encontraban en el sector FIRE (finanzas, seguros, bienes raíces), lo que confirma la afirmación de Foster y McChesney de que podemos hablar con exactitud de un sistema de monopolio financiero global (Foster & McChesney, 2012). Sin embargo, estos activos también incluyen acciones significativas en las industrias de la movilidad (infraestructura de transporte, petróleo y gas, vehículos), fabricación e información (desde hardware, software y semiconductores de telecomunicaciones hasta publicidad, internet, editoriales y radiodifusión). Todo esto indica que, en diversos grados, que el capitalismo global no sólo está dominado por el capitalismo monopolístico financiero, sino también por el capitalismo monopolístico móvil, el capitalismo monopolístico hiper-industrial y el capitalismo monopolístico informacional (Foster & McChesney, 2012).

Cuadro N° 1. Las 2.000 empresas multinacionales mayores del mundo, 2004-2014

	2004	2014
Ingresos totales	$19,934 millón	$38,361 millón
Total de activos de capital	$68,064 millón	$160,974 millón
Ganancias totales	$760.4 millón	$2,927.5 millón
Participación de los ingresos en el mundo GDP	50.8%	51.4%
Participación de finanzas, seguros, bienes raíces (FIRE) en activos totales	70.8%	73.6%
Participación de FIRE en ganancias totales	32.7%	33.5%
Participación de la industria de la información en activos totales	5.9%	5.5%
Participación de la industria de la información en ganancias totales	0.8%	17.3%
Participación de la industria de la información en los ingresos totales	11.3%	13.1%
Participación de la industria de la movilidad en activos totales	7.5%	6.9%
Participación de la industria de la movilidad en las ganancias totales	22.4%	19.0%
Participación de las manufacturas en activos totales	7.1%	6.9%
Participación de la manufactura en los ingresos totales	28.3%	18.6%
Multinacionales chinas en el top 2000	49	207
Multinacionales norteamericanas en el top 2000	751	563
Participación china en activos totales	1.1%	13.7%
Participación china en las ganancias	3.6%	14.3%
Participación norteamericana y europea en activos totales	77.4%	63.1%
Participación norteamericana y europea en las ganancias	82.9%	61.7%

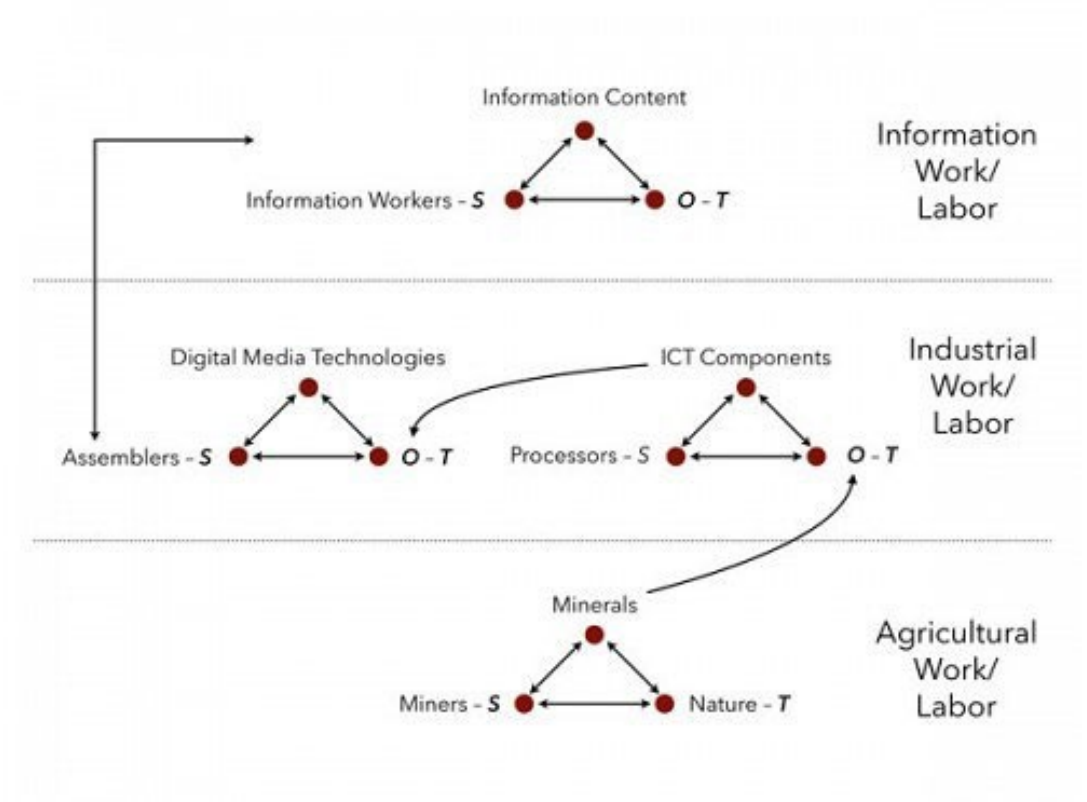
Fuente: elaboración del autor

Un cambio significativo entre 2004 y 2014 fue el aumento de las multinacionales chinas, cuyas acciones de activos, ingresos y ganancias aumentaron dramáticamente. Las multinacionales europeas y norteamericanas ya no controlan alrededor de las tres cuartas partes, sino más bien dos tercios del capital global, lo que significa que siguen siendo dominantes. El hecho de que las multinacionales chinas jueguen un papel más importante no significa una ruptura fundamental, sino que demuestra que China imita al capitalismo de estilo occidental, de modo que ha emergido un "capitalismo con características chinas".

El NIDL es el núcleo de la información y de la economía digital que produce las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y la información misma. Diversas formas de trabajo físico producen tecnologías de información que luego son utilizadas por los trabajadores de los medios de comunicación y las industrias culturales para crear contenidos digitales, como música, películas, datos, estadísticas, multimedia, imágenes, videos, animaciones, textos y artículos. La tecnología y el contenido están así dialécticamente interconectados, de modo que la economía de la información es a la vez física y no física. La economía de la información no es ni una superestructura ni es inmaterial, sino más bien una forma específica de la organización de las fuerzas productivas que atraviesa transversalmente la división estructura-superestructura.

La figura 1 muestra un modelo de los principales procesos de producción que intervienen en la división internacional del trabajo digital. Cada etapa de producción involucra a sujetos humanos (S) utilizando tecnologías de trabajo (T) sobre objetos de trabajo (O), produciendo un nuevo producto. El fundamento mismo de la mano de obra digital global es el ciclo del trabajo agrícola mediante el cual los mineros extraen minerales. Estos minerales se convierten en objetos en la siguiente etapa de producción, ya que se transforman en componentes de las TIC, que a su vez entran en el siguiente ciclo de trabajo como objetos: los trabajadores de ensamblaje construyen tecnologías de medios digitales utilizando los componentes TIC como insumos. El resultado de todo este trabajo son estas tecnologías de medios digitales, que gestionan la producción, distribución, circulación y consumo de diversos tipos de información.

Figura N°1. La División Internacional de Trabajo Digital. Grafico elaborado por el autor



El "trabajo digital", por lo tanto, no sólo denota la producción de contenidos digitales. Es una categoría que más bien abarca todo el modo de producción digital, una red de trabajo agrícola, industrial e informacional que permite la existencia y el uso de los medios digitales. Los sujetos (S) involucrados en el modo digital de producción -minero, productor directos, ensambladores y trabajadores de la información- están en relaciones de producción específicas. Así que lo que se designa como S en la figura 1 es en realidad una relación, S1-S2, entre diferentes sujetos o grupos de sujetos.

Hoy en día, la mayoría de estas relaciones digitales de producción están moldeadas por el trabajo asalariado, el trabajo esclavo, el trabajo no remunerado, el trabajo precario y el trabajo freelance, haciendo de la división internacional del trabajo digital una red vasta y compleja de procesos interconectados y globales de explotación. Estos van desde

los mineros esclavos congoleños que extraen minerales para su uso en componentes de TIC, trabajadores asalariados sobreexplotados en fábricas de Foxconn e ingenieros de software de bajos salarios en India, hasta ingenieros de software altamente remunerados y altamente estresados en Google y otras empresas occidentales, que crean y difunden la cultura, junto con trabajadores de la basura electrónica que desmontan las TICs, exponiéndose a los materiales tóxicos.

Veamos un ejemplo del trabajo digital. En 2015, según la lista Fortune de las mayores corporaciones transnacionales, Apple era la duodécima compañía más grande del mundo[5]. Sus beneficios crecieron de 37.000 millones de dólares en 2013 a 39.500 millones de dólares en 2014 y 44.500 millones de dólares en 2015[6]. Ese año, los iPhones representaban el 56% de las ventas netas de Apple, los iPads del 17 por ciento, las Macs del 13 por ciento y los iTunes, el software y otros servicios, el 10 por ciento[7]. La mano de obra china que fabricaba un iPhone representaba sólo el 1,8 por ciento del precio del iPhone, mientras que las ventas fueron del 58,5 por ciento, y los proveedores de Apple, como la compañía taiwanesa Foxconn, obtuvieron un beneficio del 14,3 por ciento (Chan, Pun & Selden, 2013: 100-115). Por lo tanto, el iPhone 6 Plus no cuesta $299 (dólares estadunidenses) debido a los costos de mano de obra, sino porque para cada teléfono, Apple en promedio gana $175 en ganancias y Foxconn hace $43, mientras que los trabajadores que ensamblan los teléfonos en una fábrica de Foxconn reciben apenas $5. El alto costo de los iPhones y otros productos son consecuencia de una alta tasa de ganancia y alta tasa de explotación, resultados directos de la división internacional del trabajo digital. China es, como escriben Foster y McChesney "el centro de ensamble mundial" en un "sistema global de puja de precios y… de super-explotación" (Foster & McChesney, 2012: 172).

Según la lista 2015 Fortune Global 500, Foxconn es el tercer empleador corporativo más grande del mundo, con más de un millón de trabajadores, integrados mayormente por jóvenes trabajadores migrantes del campo (Fuchs, 2015). Foxconn monta el iPad, el iMac, el iPhone y El Kindle de Amazon, así como las consolas de videojuegos de Sony, Nintendo y Microsoft. Cuando diecisiete trabajadores de Foxconn intentaron suicidarse entre enero y agosto de 2010, y la mayoría de ellos tuvieron éxito, la cuestión de las tristes condiciones de trabajo en la industria china de ensamblaje de TIC comenzó a atraer una atención más amplia. Una serie de estudios académicos han documentado la realidad cotidiana en las fábricas de Foxconn, donde los trabajadores deben soportar bajos salarios, largas jornadas de trabajo y frecuentes interrupciones del horario de trabajo; Equipos de protección inadecuados; Alojamiento superpoblado y carcelario; Sindicatos "amarillos" gestionados por funcionarios de la empresa y discutidos por los trabajadores; Prohibiciones para hablar durante el trabajo; Golpizas y hostigamiento por guardias de seguridad; Y comida repugnante[8].

Sin embargo, Apple se enorgullece en su *Supplier Responsibility 2014 Progress Report* tener como requerimiento de la empresa que sus "proveedores alcancen un promedio de 95 por ciento de cumplimiento con un máximo 60 horas por semana"[9]. La

5 Ver la lista del 2015 de Fortune Global 500. Disponible en: http://fortune.com Fecha de consulta 5/10/2016.

6 Apple Inc., Informe 10K 2014. Disponible en: http://sec.gov. Fecha de Consulta: 03/11/2016

7 Ibid.

8 Ver al respecto: Chan (2013: 84-99); Chan, Pun, & Selden (2013); Foster& McChesney (2012: 119–20, 139–40, 173); Pun & Chan (2012: 383–410); Qiu (2012: 173-189); (2016); Sandoval (2013, 318-347).

9 Apple Inc., Supplier Responsibility 2014 Progress Report. Disponible en: http://apple.com. Fecha de consulta: 03/11/2016

Convención C030 de la OIT sobre las horas laborables, recomienda un límite superior de cuarenta y ocho horas por semana de trabajo, y no más de ocho horas al día. Que Apple se enorgullezca de hacer cumplir una semana de trabajo de sesenta horas de trabajo en su cadena de suministro demuestra que la división internacional del trabajo digital del imperialismo contemporáneo no es sólo es explotadora, sino también efectivamente racista: Apple asume que para la gente en China, sesenta horas de trabajo es un estándar apropiado.

El informe de Apple 2014 también afirma que la compañía auditó las condiciones de trabajo de más de un millón de trabajadores. Sin embargo, estas auditorías no se llevan a cabo de forma independiente, ni sus resultados se presentan de forma independiente. Dado que Apple no confía de organizaciones independientes de vigilancia corporativa como lo son los de Estudiantes y Eruditos contra el Malversación Empresarial (SACOM, según la sigla en inglés), sus informes deben considerarse inherentemente sesgados: los trabajadores que están siendo estudiados por sus propios empleadores seguramente no reportarán sus quejas, para no perder sus trabajos.

En cuanto a las numerosas violaciones de los derechos laborales enumeradas anteriormente, el estilo y el lenguaje del informe sugieren que las fallas de los proveedores y las agencias locales son el problema: "Nuestros proveedores están obligados a respetar los rigurosos estándares del Código de Conducta de los proveedores de Apple. Y todos los años elevamos el listón de lo que esperamos… Auditamos a todos los proveedores de ensamblaje final cada año". El informe nunca podría reconocer que tal comportamiento es realmente impulsado por la propia demanda de las empresas multinacionales para producir barato y rápido. La estrategia ideológica de Apple desvía la atención de su propia responsabilidad en la explotación de los trabajadores chinos.

Conclusión: Ideología y Resistencia

Apple ha comercializado el iPhone 5 como hecho "for the colorful " ("para lo colorido") y al iPhone 6 como "bigger than big" ("el más grande de los grandes"). Esos lemas implican que la revolución tecnológica digital ha traído una nueva y mejor sociedad que beneficia a todos. Pueden encontrarse promesas y afirmaciones ideológicas similares en el contexto de los medios de comunicación, la nube, los grandes datos, el crowdsourcing y los fenómenos relacionados. Tales afirmaciones son formas de fetichismo tecnológico que suponen que la tecnología propicia inherentemente una buena sociedad sin analizar las relaciones sociales en las que está inserta. El fetichismo tecnológico, siguiendo lo que Marx escribió sobre el fetichismo clásico de las mercancías, aparece como una "relación social definida entre los hombres mismos" que asume "la forma fantástica de una relación entre cosas" (Marx, 1976: 165).

Confrontar la división internacional del trabajo digital con Lenin, y con los conceptos clásicos de imperialismo de Luxemburgo y Bujarin, nos ayudan a desenmascarar este fetichismo tecnológico. El ejemplo de Apple demuestra que la tecnología digital y las ideologías que se enmarcan en la publicidad y en la política están oscurecidas por una fascinación con lo nuevo que necesariamente pasa por alto las continuidades de la explotación global.

Apple alcanza grandes ganancias en la división internacional del trabajo digital al subcontratar la mano de obra manufacturera a China, donde la estrategia occidental de "exportar capital al exterior" logra altos beneficios porque los salarios son bajos y la tasa

de explotación es alta (Lenin, 1927: 241). La explotación de los trabajadores en Foxconn, Pegatron y otras compañías demuestra que "transpirar sangre e inmundicia con cada poro, de la cabeza a los pies" caracteriza no sólo el nacimiento del capital, sino también "su progreso en el mundo a cada paso" (Luxemburgo, 2003: 433). A través de todo este recorrido, Lenin y los análisis de Luxemburgo siguen siendo tan reales en el siglo XXI como lo eran hace cien años

Foster y McChesney (2012: 157) sostienen que las "contradicciones capitalistas con características chinas" incluyen la sobreinversión en la construcción y las propiedades inmobiliarias urbanas, el consumo débil, la explotación extrema, la creciente desigualdad, la infraestructura no utilizada, la discriminación contra la mano de obra migratoria rural, la contaminación y la degradación ambiental. Sin embargo, los reportes mediáticos sobre China en Occidente tienden a ignorar la activa cultura política del país en torno a las luchas obreras y sociales derivadas de estas contradicciones. Según datos del *China Labor Bulletin*, 1.276 huelgas ocurrieron en China en 2014[10]. China no es una sociedad monolítica, sino que posee luchas activas de la clase obrera contra la explotación. En octubre de 2014, después de un conflicto laboral anterior en junio, mil trabajadores se declararon en huelga por aumentos salariales en la fábrica de Foxconn en Chongqing[11].

El objetivo a corto y mediano plazo de las luchas de la clase obrera digital debe ser la formación de empresas controladas por los trabajadores en las industrias digitales y culturales, en todos los niveles de organización y en todo el mundo, sin importar si produce disturbios en los medios de comunicación, la ingeniería de software, la economía freelance, la extracción mineral o el montaje de las TICs. A más largo plazo, el objetivo debe ser superar la organización capitalista de estas esferas, junto con la propia sociedad capitalista. La cuestión de qué papel debe desempeñar la dimensión nacional o internacional de las luchas sociales contra el capitalismo digital es materia de debates políticos estratégicos. En un discurso dirigido a la Asociación Internacional de Trabajadores en 1867, Marx argumentó que "para oponerse a sus trabajadores, los empleadores traen a los trabajadores del extranjero o transfieren la manufactura a los países donde hay mano de obra barata" (Marx, 1984: 421-423). Es tan cierto hoy como en aquel momento que si "la clase obrera desea continuar su lucha con alguna posibilidad de éxito", entonces la única respuesta adecuada al dominio capitalista global es que "las organizaciones nacionales deben llegar a ser internacionales" (Marx, 1984: 422).

Referencias

CHAN J., (2013). A Suicide Survivor: The Life of a Chinese Worker. New Technology, Work and Employment 2, no. 2 (2013): pp. 84–99

CHAN J., PUN, N. & SELDEN M. (2013) The Politics of Global Production: Apple, Foxconn and China's New Working Class. New Technology, Work and Employment 28, no. 2.

BUKHARIN, N & AND PREOBRAZHENSKY, N. (2007). The ABC of Communism. Monmouth, UK: Merlin Press, 2007 [1920].

10 Ver *China Labor Bulletin Strike Map*. Disponible en: http://strikemap.clb.org.hk. Fecha de consulta: 08/10/2016

11 "Miles de trabajadores de Foxconn se declararon en huelga de nuevo en Chongqing por mejoras salariales", Ver *China Labor Watch*, 8 de octubre del 2014. Disponible en http://chinalaborwatch.org. Fecha de consulta: 20/10/2015

BUKHARIN, N (1973). ,Imperialism and World Economy. New York: Monthly Review Press, 1973.

FOSTER J. B. & MCCHESNEY R. W. (2012). The Endless Crisis: How Monopoly-Finance Capitalism Produces Stagnation and Upheaval from the USA to China. New York: Monthly Review Press.

FRÖBEL F., HEINRICHS J., & OTTO K. (1981). The New International Division of Labor. Cambridge: Cambridge University Press.

FUCHS, C. (2015). Culture and Economy in the Age of Social Media. New York: Routledge.

_____ (2014). Digital Labor and Karl Marx. New York: Routledge, 2014.

_____ (2012). Media, War and Information Technology. En FREEDMAN D. AND THUSSU D., eds., Media and Terrorism: Global Perspectives . London. Sage. pp. 47–62

_____ (2010a) Critical Globalization Studies: An Empirical and Theoretical Analysis of the New Imperialism. En Science & Society 74, no. 2 (2010) pp. 215–47;

_____ (2010b) Critical Globalization Studies and the New Imperialism. En Critical Sociology 36, no. 6 (2010). Pp. 839–67

_____ (2010c) New Imperialism: Information and Media Imperialism? En Global Media and Communication 6, no. 1. pp. 33–60.

HARVEY, D. (2003). The New Imperialism. Oxford: Oxford University Press.

LENIN, V. (1927). Imperialism, the Highest Stage of Capitalism. En Collected Works, vol. 22. London: Lawrence and Wishart, 1927.

LUXEMBURG, R. (2003). The Accumulation of Capital. New York: Routledge, 2003 [1913]).

MARX, K. (1984). On the Lausanne Congress. inMECW, vol. 20. London: Lawrence and Wishart.

_____ (1976). Capital, vol. 1. London: Penguin, 1976

MATTICK'S P. (1978). Luxemburg versus Lenin,". inAnti-Bolshevik Communism. Monmouth, UK: Merlin Press, [1935].

PUN N., & CHAN J. (2012). Global Capital, the State, and Chinese Workers: The Foxconn Experience. Modern China 38, no. 4 (2012): pp. 383–410.

QIU J. L. (2016). Goodbye iSlave: Rethinking Labor, Capitalism, and Digital Media. Champaign, IL: University of Illinois Press.

_____ Network Labor: Beyond the Shadow of Foxconn. En Hjorth L., Burgess J. & Richardson I., eds., Studying Mobile Media: Cultural Technologies, Mobile Communication, and the iPhone. New York: Routledge.

SANDOVAL, M. (2013). Foxconned: Labor as the Dark Side of the Information Age. tripleC 11, no. 2.

WOOD E. M. (2003),Empire of Capital. London: Verso.

Capitalismo de plataforma: nuevas tecnologías de la comunicación e internacionalización del trabajo [1]

Por Patrick Cingolani [2]

No hay neutralidad en las tecnologías, ni siquiera aun cuando una técnica, un instrumento reconfigura, de manera original, nuestra relación con el trabajo y el mundo. Lo anterior, a su vez, se inscribe en una trama social que está atravesada por implícitos y, según corresponda, por relaciones de dominación o eventualmente de explotación. La cuestión de la «uberización», y lo que se designara como un capitalismo de plataforma, concierne a esta problemática. Aunque existen varios usos alternativos de dichas plataformas, en particular con una perspectiva colaborativa, su aparición hegemónica es, en la actualidad, la capitalista. Sobre este tipo de plataformas centraré mi estudio.

Una de las grandes potencialidades de reconfiguración de las relaciones sociales que caracterizan a las *nuevas tecnologías de la información y de la comunicación* (NTIC) se basa, centralmente, en la dialéctica entre enlace y desenlace. Ellas tienen la potencia de *desatar lo que está atado*, especialmente en el contexto presente donde el capitalismo ha reorganizado la división del trabajo; de *atar lo que está desatado*. Si, en efecto, la permanencia del capitalismo se sustenta en su capacidad que éste ha manifestado en diversos momentos históricos de dividir, parcelar, segmentar, opacar, como condición de su dominación, las NTIC son poderosos medio de enlace a sus propios fines lo que el mismo capitalismo ha desenlazado.

Una de las características más manifiestas del capitalismo, desde los últimos treinta años, fue externalizar su mano de obra, ya sea bajo la forma de trabajo temporario o a través la subcontratación. El tristemente recordado concepto «de una empresa sin fábricas» es actualmente el slogan de toda una fracción del capitalismo, donde las empresas presionan sobre el corazón de los oficios y multiplican las formas de externacionalización por subcontratación, (cada vez menos transparentes) o por trabajo temporario; pero también por el conjunto de procesos de internacionalización de la división del trabajo, cuyas deslocalizaciones son solo uno de sus aspectos. Las NTIC permiten controlar a distancia las empresas subcontratistas o las franquicias y las complejas cadenas logísticas, por las cuales los productos manufacturados llegan a los países que los consumen. Las escandalosas condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores de Foxconn, que producen los IPhones en China para Appel o los dramáticos accidentes, como el ocurrido en Rana Plaza, Bangladesh, en 2013, expresan de forma clara las turbias externacionalizaciones que atraviesan el mundo. La cuestión del capitalismo contemporáneo, bajo la perspectiva de la evolución del trabajo, sigue siendo la asimetría de las relaciones sociales que instituye la apropiación del poder tecnológico por parte de las industrias. Desde este punto de vista, el capitalismo de plataforma no es más que una variante de un fenómeno de mayor

1 Este artículo fue brindado por el autor al boletín Onteaiken para ser traducido al español. Créditos de la traducción: Jorge Duperré y Pedro Robertt.Martin Eynard. La versión previa en francés de este artículo fue publicada bajo el título « Capitalisme de plate-forme: nouvelles technologies de la communication et internationalisation du travail » en Les débats de l'Institut Tribune Socialiste, n° 5, Octobre 2016.

2 Director del "Laboratoire de Changement social et politique". Profesor de Sociología, Université Paris Diderot. E-Mail de contacto: patrick.cingolani@univ-paris-diderot.fr.

amplitud, vinculado a la relación entre trabajo vivo y trabajo muerto, en la medida que este último es susceptible de reconducir la relación de dominación capitalista de manera objetivada.

Monitoreo y algoritmo

Para comprender el modo de funcionamiento de las plataformas –donde la uberización no es más que, por decirlo así, una variante–, debemos romper entonces con la noción de «economía del compartir» o de la «economía colaborativa» que supone el uso colectivo de la plataforma. Es importante lograr entender cómo en estas formas capitalistas del trabajo es mayor la asimetría entre el poder socializado de la máquina y los individuos divididos, separados, que es constitutiva de las relaciones de producción. De acuerdo con esto, no estaríamos lejos del contexto tayloriano si, precisamente, esta máquina no tuviera una flexibilidad y modularidad notorias, inimaginables para un ingeniero o un patrón del siglo XX. Para dar cuenta de la especificidad de esta asimetría, podemos hablar de organización o de poder «algocráticos»[3]. De hecho, en el corazón de la plataforma opera el poder de un algoritmo. Uber utiliza un software para ejercer un control sobre sus conductores independientes muy superior al que lograría un "manager" humano en una organización compuesta por asalariados. El conjunto de información relativa al tráfico, los recorridos y los diferentes rendimientos de los conductores son recogidos por las máquinas, los ingenieros y los técnicos de la firma, haciendo un monitoreo de ellos, pero también contribuyendo a un marcado ajuste entre oferta y demanda. Estos datos constituyen, desde la perspectiva de los conductores, un importante medio de presión sobre sus exigencias, sobre sus eventuales tasas de rechazos de recorridos y sobre los riesgos que pueden presentarse durante un trayecto. Dicha información, a su vez, es incluida en los procedimientos de puntuación y de evaluación llevados a cabo por los clientes, delegando a estos últimos una función decisiva de gestión, pasando a ser un factor de inquietud entre los conductores. El algoritmo, por otra parte, no es solamente un medio de análisis de la situación de mercado en tiempo real, es también predictivo en cuanto a ese mercado; y esa dimensión va, en cierta medida, más allá de la mera intermediación. Dicha lógica, por ejemplo, incita a los conductores a continuar trabajando en horarios pico, cuando la demanda de la clientela es mayor, y bajo su propia responsabilidad, ya que el vínculo entre Uber y sus conductores no es una relación de subordinación.

La extrema individualización (incluso el aislamiento) de los conductores está determinada por el control electrónico sobre ellos, y la guía GPS parece ser el paradigma de un nuevo modo de monitoreo de vehículos de transporte y, de manera más general, de las cadenas logísticas del siglo XXI. Se ve además cómo "enlazar" y "desenlazar" ocupan una relación de reciprocidad en el marco de un proceso de desestructuración y de desregulación de las formas corporativas de organización, pero también en el contexto de un mercado mundial de pequeñas independencias, en los países en vía de desarrollo. Sin duda, esta es una de las razones por las que Uber alcanza los 60 mil millones de dólares de capitalización bursátil, en un escenario donde la relación entre empresa y las formas tradicionales-locales de transporte con conductores constituye una resistencia y un freno a la liberación controlada del mercado, lo que además trae aparejado conflictos sociales y litigios que se dirimen en la justicia. Lejos estamos de retornar a un intercambio no mercantil, solidario y de colaboración. No hay nada que colabore. Se trata más bien de una forma de subordinación flexible bajo el poder de monitoreo de una máquina,

3 Hacemos referencia aquí al trabajo de A. Aneesh (2009).

al servicio de la ganancia capitalista. La empresa se cobra una comisión que varía de 5 a 25% del importe del trayecto según los tipos de Uber. Ella se desentiende de sus responsabilidades referidas a las condiciones de trabajo y a eventuales accidentes (ya sea del trabajador o del cliente), en razón de su carácter de intermediaria. Si tuviéramos que asociar lo que se podría llamar la "uberización de la economía" con una forma tradicional de intermediación, ésta sería la del «*marchandage*». En este caso, una persona es insertada en un mercado como intermediaria o «subcontratista» para «revender» el trabajo de los obreros[4]. Con un nivel de sofisticación desconocido en el siglo XIX, esto es lo que hacen las plataformas que se aprovechan de la asimetría tecnológica y dejan claramente a los trabajadores sometidos a prácticas poco escrupulosas, «oportunistas» por parte de los clientes: ausencia parcial o total de remuneración, retrasos en los pagos, cambios no previstos en las condiciones de ejecución de tareas (servicio ofertado o tiempo del servicio), demandas de trabajo adicional no remunerado, etc. Las NTIC han permitido muchas otras formas de intermediación estructuradas en torno a plataformas, especialmente en Estados Unidos. Algunas tienen que ver con empleos de baja cualificación de la denominada «gig economy»: actividades generalmente vinculadas a plataformas tales como *Taskrabbit* o «*Amazon mechanical turk* »[5]; otros, tales como *Upwork*, están dirigidos a diseñadores, desarrolladores web, asistentes administrativos, etc. –estos son, entonces, expuestos a la competencia en un mercado mundial de trabajadores, cuyas condiciones de vida y situaciones salariales son muy diferentes: norteamericano(a)s, ucraniano(a)s, indio(a)s, filipino(a)s, etc. Las interfaces y las técnicas de monitoreo son, naturalmente, distintas según el nivel de cualificación del trabajo.

A través de su «*mechanical turk*» Amazon conecta empleadores y trabajadores en torno a lo que se podría llamar «pequeños empleos informáticos». Los «clickworkers» designados como « turkers » son remunerados con algunos centavos por pieza o hit (*Human intelligence tasks*); a veces incluso por un clic. Por ejemplo, un trabajador que acepta la tarea de re-transcribir el texto en un ticket de compra dañado, va a recibir 8 centavos de dólar por hit. El primer hit consiste en responder a la pregunta: «¿Es auténtico este recibo de compra?» En el segundo se debe responder: «¿Puede leer el nombre del comercio, la lista de productos y el total de la factura?». El tercero consiste en verificar si el nombre del comercio es aquel del cual un competidor quiere saber sus precios, la política de promociones y la línea de productos. A continuación, cada hit demanda una transcripción del listado de productos, cantidad, precio, descuento, indicando si se lleva a cabo en la presentación del cupón o no. La totalidad del tiempo en el que el «turker» debe completar el trabajo es de dos horas, después de que acepta la tarea[6]. En algunos casos, la tarea exige condiciones de elegibilidad, que pueden estar reservadas a ciertos trabajadores, particularmente más entusiastas, excluyendo en ocasiones a otros. Dependiendo del tipo de tarea y de relación laboral (ya sea que el trabajador organiza su tiempo como lo desea, o que el procedimiento le sea impuesto), existe un «soplón» (dispositivo de control), en la máquina, que vigila la presencia efectiva y la atención del

4 En la forma de intermediación de trabajo que ha caracterizado el *marchandage* del siglo XIX, una persona, a menudo un obrero, proporcionaba la mano de obra en una empresa, por la ejecución de ciertas tareas y recibía a cambio una comisión relativa al salario de los obreros que hacían el trabajo. El marchandage fue suprimido en Francia en 1848. Sin embargo, algunas variantes más específicas aparecieron durante el siglo XX, especialmente a través de las empresas de trabajo temporario.

5 Nota del editor: *Amazon mechanical turk* tiene como objetivo que el acceso a la inteligencia humana sea sencillo, escalable y rentable. Tal como ellos mismos lo plantean, entre otros servicios, brindan acceso a una fuerza de trabajo "on demand" a escala global.

6 Tomamos estas precisas y claras explicaciones sobre la caracterización del trabajo del «clickworker» de una comunicación de Olivier Frayssé en el marco de la ANR Zogris.

trabajador. En una investigación reciente, realizada entre los «turker» (Marvit, 2014), se constata que la gran mayoría de ellos son norteamericanos, seguidos por los trabajadores de la India. En general, los «turker» son preponderantemente jóvenes, en su mayoría mujeres, y tienen un elevado nivel educativo. Una de las grandes transformaciones de estos espacios sin regulación (por no decir «libres») es que, si bien ofrecen un trabajo de baja cualificación, sacan provecho del saber general de trabajadores frecuentemente cualificados y/o titulados. Según la misma investigación, el 63% de los «turkers» tienen un título de educación superior, comparado con una media nacional del 25%. Los testimonios recogidos muestran que los trabajadores buscan una remuneración compensatoria por percibir un salario insuficiente, además de algún tipo de subsidio o asistencia. Esto lleva a concluir que: los «turkers» realizan muchas veces extensas jornadas de trabajo para obtener ingresos muy bajos.

Las plataformas que solicitan el servicio de profesionales independientes y *freelance* son de otra naturaleza, a pesar de que también emplean trabajadores en el mundo entero, como por ejemplo *Freelancer.com*, que registra más de 18 millones de usuarios en 247 países. Podemos citar también el caso de la plataforma *Upwork*, con 10 millones de usuarios en 180 países, incluyendo una cuarta parte de Estados Unidos. A menudo se trata de diseñadores, desarrolladores web, arquitectos, abogados, ingenieros o traductores. Una investigación pone al descubierto algunos mecanismos de esta internacionalización del trabajo profesional, promovido por dichas plataformas, especialmente en Europa del Este, donde un graduado universitario puede encontrar oportunidades abiertas en el mercado global. Esto representa cerca de 120.000 trabajadores ucranianos cualificados disponibles para las plataformas. Un desarrollador web cuenta que prefiere trabajar con su computadora, de manera independiente y en su domicilio para *Upwork*, en lugar de tener que viajar a Kiev para ser empleado por empresas subcontratistas. A comienzos de 2015, eran cerca de 16.000 los trabajadores *freelance*, en muchos casos recién egresados de la universidad, trabajando para *Upwork*. Éstos se ven atraídos por salarios más altos que el promedio del mercado ucraniano, llegando muchas veces a ganar en un día lo que un trabajador no deslocalizado (como, por ejemplo, un médico) percibe en un mes[7]. Si vemos la ventaja para algunos, podemos también medir el efecto perjudicial, referido a la fuga de determinadas competencias y de algunos cerebros hacia fuera del mercado nacional. Steven Hill afirma que esta competencia internacional como contrapartida tira hacia abajo las remuneraciones de los profesionales en los Estados Unidos, y, en este sentido, podemos observar los efectos negativos sobre la mano de obra cualificada en el mercado nacional (desempleo, pérdida de margen de negociación frente a los empleadores, sentimiento de frustración debido al cursado de estudios, a menudo costosos y por los que muchos se endeudaron). «Esto ubica a los trabajadores norteamericanos en directa competencia con sus colegas de Filipinas, India, Bangladés, Tailandia o Kenia (…) un diseñador de los Estados Unidos o de Europa puede cobrar entre 50 y 150 dólares la hora, mientras que el de Asia del sur y de Asia oriental o de África, por el mismo trabajo, apenas percibe entre 3 y 4 dólares la hora» (Hill, 2015: 102).

Incluso las plataformas que no operan como intermediarias pueden tener consecuencias negativas. Una empresa como Airbnb ha creado un nivel de comercialización de apartamentos que se orienta, según S. Hill, hacia la transformación del parque urbano de San Francisco, más bien en albergues que en viviendas de alquiler. La rentabilidad de un apartamento en alquiler a corto plazo es mucho más alta que la de un alquiler anual. No obstante, si bien esto puede ser una nueva ventaja para algunos propietarios, también

7 Estos ejemplos fueron extraídos de A. Byrne & R. Waters (2015).

representa problemas para algunos inquilinos y un impacto negativo para el mercado de alquileres: escasez de apartamentos disponibles y ausencia de renovación de los contratos ya existentes, etc. (Hill, 2015: 47). Paralelamente, ya sea en el marco de las plataformas de trabajo o en las de alquiler de departamentos, hay que destacar también el enorme proceso de mercantilización de la vida privada que las mismas generan, permitiendo apropiarse de los instantes hasta ese momento reservados a la privacidad del tiempo laboral, o bien comercializar todo o parte de sus apartamentos. Más allá de la lógica del compartir ¿qué puede significar socialmente el alquiler de una habitación o una parte de un departamento? ¿Cómo entender a esas madres solteras, microemprendedoras que trabajan como choferes de taxi 7 días a la semana y, a menudo, hasta altas horas de la noche? Más aún ¿qué pasa con los hombres y mujeres que no tienen subsidio y encuentran en largas jornadas laborales como *hit* el medio para ganarse humildemente la vida a través de *Amazon mechanical turk*?

Un conflicto por nuevas medidas de seguridad

En los Estados Unidos les llaman «trabajadores 1099», en alusión al formulario fiscal que deben completar como independientes. Ellos improvisan de taxistas, recorren los pasillos de los supermercados, realizan limpieza a domicilio, entregan pedidos y comida a particulares. Son, por así decirlo, un beneficio total para sus empleadores: éstos no tributan nada por la salud de aquéllos, ni por sus seguros de desempleos o accidentes laborales. Los trabajadores están en el centro de todo un segmento de la revolución digital: la economía de demanda, una economía de pequeños empleos, ligada al capitalismo de plataforma. No obstante, si bien creemos haber mostrado suficientemente los peligros, la violencia y los efectos sociales perjudiciales de esta economía, sería torpe aferrarse a los antiguos modelos de protección, mientras surgen nuevos modos de comportamientos y otras maneras de ser.

Claramente, nos llega de Estados Unidos y de las plataformas un poderoso movimiento corrosivo que afecta al asalariado y a sus derechos laborales, pero las formas de resistencia a este movimiento no pueden volverse esquemáticas. Considerando las críticas de subordinación, y las aspiraciones de autonomía, las nuevas figuras de independencia (que en gran medida gozan de legitimidad) tratan de interpelar verdaderamente las transformaciones que fragilizan el trabajo hoy en día. Luego de las formas de confiscación del saber que caracterizó al fordismo, como así también al posterior esquematismo de trabajo de los profesionales, propio de las organizaciones en el siglo XX, no podemos prescindir de dicha reflexión. No se trata de dejarse conformar por palabras y ver cómo el discurso de la libertad del mercado sigue siendo fundamentalmente (como Marx lo resume en alguna parte de *El Capital*), «la libertad de hacerse explotar». Pero podemos reflexionar sobre una alternativa: o nos unimos a la protesta contra la subordinación salarial, en un campo más vasto que pretendería delinear las formas sociales de resistencia a la dominación (al interior de las relaciones de trabajo), y desde este punto de vista, utilizamos todos los medios disponibles para ello, sin un comportamiento unívoco (consagrándonos a todas estas nuevas formas de independencias que están en uso actualmente, de nuevos derechos y eventualmente también luchando, como es a veces el caso, para una reivindicación como asalariados); o nos resignamos a que ese amplio movimiento crítico de la subordinación no prospere y se incorpore a la derecha (junto con las figuras emergentes de la independencia y de la autonomía que surgen en Europa y especialmente en los países en desarrollo), demostrando ser una ilusión frente a nuevos

mecanismos de dependencias[8], cuyo gran poder no registra antecedentes. De esta forma, el efecto perjudicial de un capitalismo sin freno tendrá allanado el camino para desregular y profundizar las asimetrías y desigualdades ya existentes, las cuales no han dejado de ser denunciadas, entre otros, por Joseph Stiglitz y Thomas Piketty. En este contexto, el sindicalismo –profundamente marcado por la acción estratégica en su relación con el poder y por un débil sentido de horizontalidad en sus modos organizativos–, puede adaptarse a las movilizaciones, al estilo de los trabajadores precarizados, a los que ignoraron por largo tiempo, por razones tanto sociológicas como ideológicas. Hace falta, además, que las figuras emergentes del trabajo se doten de medios propios de autoorganización y de solidaridad. No es demasiado difícil de comprender que la dinámica competitiva entre los trabajadores, provocada por las plataformas, sólo encontrará respuestas reales en la construcción de la solidaridad internacional y en un uso contestatario, crítico y verdaderamente colaborativo de las NTIC.

Referencias

ANEESH, A. (2009). Global Labor: Algocratic Modes of Organization». En Sociological Theory, n° 27.

BYRNE A. & WATERS R. (2015). New worl of work: digital Marketplace reshapes causal labour. Financial time, 5 de agosto de 2015

HILL, S. (2015). Raw Deal – How the ”Uber Economy” and Runaway Capitalism Are Screwing American Workers. St Martin’s Press.

MARVIT M. Z. (2014). How Crowdworkers Became the Ghosts in the Digital Machine. The Nation, 5 febrero de 2014

8 Ver al respeto el informe de Ph. Antonmattéi y J-C. Sciberras: « Le travailleur économiquement dépendant : quelle protection? » 2008 (traducción nuestra: «el trabajador económicamente dependiente: ¿qué protección? ») que habla de un « trabajador independiente económicamente dependiente».

Investigar el saqueo

Por Ruy Braga[1]

El retroceso parece no tener fin. Actualmente, existen 27 proyectos de ley tramitados en el Congreso, cuyo sentido consiste en eliminar o disminuir los derechos de los trabajadores: la reglamentación de la tercerización sin límite, la reducción de la edad de inicio de la actividad laboral de 16 a 14 años, la institucionalización del acuerdo extrajudicial de trabajo que permite la negociación directa entre el empleado y el empleador, el impedimento para el empleado despedido de reclamar ante la Justicia del Trabajo, la suspensión de contrato de trabajo, la prevalencia de los acuerdos negociados sobre la legislación relativa a relaciones laborales; son ejemplos de esta amenaza flagrante para los derechos de los trabajadores[2].

La lista de agresiones contra la CLT[3] simplemente no termina. Debe agregarse a esto, los ataques a los derechos estipulados en la seguridad social y la política de austeridad impuesta al país por veinte años, a través de la inminente aprobación de la PEC 241[4], para darnos cuenta del sentido del golpe de estado de 2016: asegurar que la profundización de la acumulación por desposesión demarque el modelo de desarrollo brasilero por las próximas décadas. Si el gobierno de Dilma Rousseff se mostró reticente en relación a esta vía, el gobierno ilegítimo de Michel Temer avanza en todos los frentes a fin de avalar que el Estado garantice los beneficios y privilegios de las oligarquías financieras y grupos rentistas en Brasil.

Finalmente, después de algunos titubeos y vacilaciones de los gobiernos lulistas, el país se colocó definitivamente en concordancia con el proceso de neoliberalización, el cual avanzó en todo el mundo, radicalizando las desigualdades sociales, ampliando las clases subalternas y alimentando un aumento sin recientes precedentes históricos de conflictos distributivos en diferentes contextos nacionales. Es decir, estamos en un período en el cual las contradicciones capitalistas latentes se intensificaron de manera repentina, promoviendo violentas convulsiones sociales, en especial en los países del llamado Sur Global. Tentativa de golpe militar en Turquía, recrudecimiento de la violencia xenófoba en África del Sur, explosiones huelguistas en la India, para quedarse con apenas algunos ejemplos más recientes[5].

---

1 Doctor en Ciencias Sociales. Departamento de Sociologia. Universidad de San Pablo (USP). E-Mail del contacto: ruybraga@uol.com.ar. El artículo es una traducción del texto presentado en portugués por el autor en la edición de este boletín Onteaiken. Créditos de la traducción: Pedro Robertt y Diego Quattrini.

2 Sin mencionar de la prevalencia de los Convenios Colectivos de Trabajo sobre las Instrucciones Regulatorias del Ministerio de Trabajo, la libre estimulación de las relaciones laborales entre trabajadores y empleadores sin participación del sindicato, la reglamentación del trabajo intermitente por día o por hora, la disminución de la jornada con reducción de salarios, la creación de un consorcio de empresarios urbanos para la contratación de trabajadores, el establecimiento de categorías de trabajadores con beneficios laborales disminuidos, la anulación del 10% de multa por despido sin justa causa, etc.

3 CLT es el Regimen Legal de Protección al Trabajador en Brasil. Institución creada en 1943, que ha tenido hasta hoy un conjunto de alteraciones y adaptaciones de actualización (Nota del Editor).

4 Hace referencia a la propuesta deenmienda constitucional. Esta es un aditivo a la constitución que permite alterarla (Nota del Editor)

5 Aun cuando aparentemente las crisis pierden fuerza, como en los casos de Estados Unidos o del sur de Europa, se trata de un intervalo que precede al avance del peligro fascista, como ocurrió recientemente en

En suma, la profundización de la crisis capitalista ha promovido y amplificado las innumerables tensiones sociales derivadas, entre otras razones, del persistente problema del desempleo de masas, de las sacudidas bruscas en los países del grupo de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y África del Sur) y del ritmo de crecimiento mediocre en las economías capitalistas avanzadas. En este contexto, es urgente que las fuerzas sociales progresistas consigan interpretar de manera coherente aquello que se está desarrollando hace visible ante nuestros ojos, pero, que muchas veces no somos capaces de percibir debido a la fragilidad de nuestros instrumentos teóricos tradicionales.

Los socialistas en general necesitan reinventar sus prácticas para hacer frente a las amenazas traídas por este verdadero tsunami neoliberal, que desde el año 2008 ha arrasado el sistema de diques y canales de contención, colectivamente construidos durante décadas de institucionalización de luchas de clases, en los ámbitos nacionales, a fin de contener las amenazas de la mercantilización de la vida. Para ello, es necesario que el marxismo sea "reconstruido", esto es, actualizado y radicalizado.

El geógrafo marxista inglés radicado en los Estados Unidos, David Harvey (2016), trabajó en las últimas dos décadas en función de este proyecto. Su libro reciente publicado en Brasil por la editora Boitempo, *17 contradicciones y el fin del capitalismo*, llegó en una hora por demás apropiada, para reflexionar sobre las consecuencias sociales y medioambientales de la actual ola de neoliberalización de la sociedad en escala global[6].

Harvey sitúa acertadamente esta tarea en el análisis de los fundamentos de la crisis general, cuya raíz debe ser buscada en la profundización de las contradicciones sociales fundamentales del propio sistema del capital. En otras palabras, cuando las crisis localizadas se refuerzan mutuamente, como sucedió entre 2007 y 2009 en los países del capitalismo avanzado, por ejemplo, ocurre después inevitablemente una crisis general marcada por la aceleración de las fases disruptivas en las cuales capital se recompone en una forma más depredatoria, y por lo tanto aún más destructiva. Este es el contexto histórico en el que actúan los movimientos sociales que buscan intervenir en las luchas redistributivas contemporáneas.

Estos movimientos se han enfrentado con una coyuntura marcada por el ataque sistemático a los derechos de los trabajadores y a la seguridad social, engendrada por lo que Harvey denomina "política de acumulación por desposesión". Por lo tanto, la limitación o la misma eliminación de los derechos sociales conquistados por los trabajadores, como el derecho a la jubilación, así como los derechos a la salud y a la educación pública y de calidad -por medio de las privatizaciones de los gastos públicos-, amplia la desposesión racionalizada a través de las llamadas políticas de austeridad. La necesidad de un contramovimiento social capaz de reaccionar a este proceso de mercantilización de los derechos sociales subyacentes a la acumulación por desposesión condujo a Harvey a concluir que:

La organización en contra de esta forma de acumulación por desposesión (la formación de un movimiento anti-austeridad, por ejemplo) y la reivindicación de precios más bajos y mayor eficacia en los planes de vivienda, educación, salud y servicios sociales, son tan importantes para la lucha de clases como la lucha contra la explotación en el mercado y en el lugar de trabajo. Pero la izquierda, obcecada por la figura del obrero como portador de la conciencia de clase y símbolo de la ambición socialista, no consigue incorporar este otro mundo de las prácticas de clase a su forma de pensar sus estrategias políticas (2016: 72)

las elecciones alemanas o con el crecimiento de la candidatura de Donald Trump.

6 Para más detalles ver Harvey (2016).

De ahí su insistencia de traer para un primer plano político los derechos sociales de la clase trabajadora precaria y globalizada ampliada por los ataques promovidos por el neoliberalismo. En pocas palabras, Harvey entiende que las trasformaciones tanto en el trabajo, como en la vida social - engendradas por el ciclo de contrarreformas inaugurado por el neoliberalismo que ganó impulso a fines de la década de 1970 en los países capitalistas avanzados, y en los años 1980 en los países del llamado Sur global - fueron las principales responsables del aumento de la desigualdad en el mundo. Paralelamente, estas trasformaciones pasaron a promover inquietudes sociales cada día más aguda, impulsando protestas violentas a escala mundial.

En la realidad, la actual ola de neoliberalización del trabajo consistiría básicamente de una amplia ofensiva política contra los sindicatos y los partidos políticos de izquierda que intentan proteger a las clases subalternas de los impactos causados por la profundización de las desigualdades estimulada por la crisis capitalista, con un fuerte deterioro de la condiciones de reproducción de las clases trabajadoras. Por lo tanto, el desarrollo desigual y combinado existente entre la mundialización de la división del trabajo y el aumento de la desigualdad agravaría la alienación social de las clases sociales subalternas en diferentes regiones del planeta, incitando la transición de una postura pasiva de esas masas precarizadas, sobre todo urbanas, hacia una actitud de desafío a la mercantilización

Tal vez la tesis más productiva de Harvey, desde que el geógrafo inglés elaboró su programa de "reconstruir" la teoría de Marx a la luz de las contradicciones capitalistas contemporáneas, sea exactamente afirmar que "*en el centro de lo que define fundamentalmente el capitalismo, hay una economía basada en el despojo*"(Harvey, 2016: 60). En otras palabras, se trata de una radicalización del análisis de la acumulación primitiva elaborado por Marx al final del libro I de El capital, combinado tanto por la aprehensión de la unidad dialéctica entre producción y realización de plusvalía, como por la interpretación histórica elaborada por Karl Polanyi sobre la mercantilización de la tierra, del trabajo y del dinero durante el siglo XIX.

Con la reconstrucción de la teoría de la acumulación primitiva de Marx combinándola con la teoría de la mercantilización de la sociedad y de la naturaleza de Polanyi, Harvey logró llegar a una comprensión de las formas contemporáneas de la acumulación por desposesión social, que sirve para ubicar en un primer plano tanto las políticas de austeridad impuestas a los diferentes países por las fuerzas del mercado mundial, como su medio privilegiado, esto es, la racionalización de la violencia política monopolizado por el Estado nacional.

Así llegamos a una forma de dominación apoyada en el despojo tanto del excedente económico como de los derechos sociales de los trabajadores, cuyo significado consiste en garantizar los beneficios de los grandes propietarios y accionistas, incluso en un contexto mundial marcado por la crisis de valorización. Como corolario ideológico de esta forma de dominación encontramos el dogma neoliberal, el cual dice que todo lo que es común y público en el planeta debería ser privatizado en beneficio de la eficiencia económica.

Cuando las clases subalternas, por alguna razón, deciden rebelarse contra el acceso insuficiente a los valores de uso esenciales que están limitando o incluso, simplemente eliminando las garantías de los derechos sociales, acaban siendo violentamente reprimidas por el Estado. En resumen, tras la mercantilización, la monetización y la privatización de la fuerza de trabajo, encontramos un motor movido por la violencia política al servicio del despojo de los derechos laborales y de la seguridad social de la mayoría de la población trabajadora.

De ahí la insistencia de Harvey en afirmar que la contradicción entre capital y trabajo no debe ser interpretada por los marxistas como la fuente básica de todas las formas de crisis y, consecuentemente, la razón última de las luchas políticas de las organizaciones y movimientos anticapitalistas. En realidad, otras fuentes de conflicto clasista se suman a la contradicción entre capital y trabajo en un mundo que está cada día más marcado por la profundización de la política de austeridad. Por lo tanto, además de las movilizaciones en torno a las cuestiones del trabajo, los marxistas críticos deberían, como lo plantea el geógrafo marxista, permanecer abiertos a la importancia de otras dominios de la lucha de clases en la sociedad contemporánea, como son, por ejemplo, las luchas sociales urbanas protagonizadas por los trabajadores sin vivienda/hogar.

Por cierto, tanto la política de acumulación por despojo como su racionalización tecnocrática, es decir, la política de austeridad, promueven una extracción de los ingresos económicos y de la riqueza de los trabajadores, mediante, sobre todo de la mercantilización de las tierras urbanas. Así, los trabajadores, incluso cuando son capaces de alcanzar alguna concesión salarial en el mercado laboral, usualmente sacrifican sus ganancias debido al aumento de los precios de los alquileres o a las formas depredadoras del financiamiento de su casa propia. Lo que obtiene el trabajador en la producción, retorna al dueño del dinero en forma de renta de la tierra o por medio del pago de los servicios esenciales mercantilizados. Sin mencionar el aumento del endeudamiento de las familias trabajadoras que las obliga a la multiplicación de jornadas de trabajo o a emprender en el sector informal de la economía.

Al insistir en la importancia de esta dimensión de la lucha social contemporánea, Harvey no hace más que radicalizar el pensamiento de Marx cuando analiza las contradicciones de realización de la plusvalía, de manera articulada a las cuestiones de producción de la plusvalía. Es decir, cuando Marx afirma la necesidad de pensar la reproducción ampliada del capital como una unidad contradictoria entre la producción y la realización del plus-valor. De ahí la necesidad de actualizar la teoría marxista por medio de la incorporación de aquellos sectores de la clase trabajadora que normalmente no son privilegiados en el análisis de las luchas sociales, como los trabajadores de telemarketing, los trabajadores del sector de los servicios, los barrenderos en las calles, los vendedores ambulantes, las empleadas domésticas, los choferes y cobradores de ómnibus urbanos, los profesores, etc.

Después de todo, la solución del capital para el actual proceso de crisis económica consiste, principalmente, en saquear los fondos públicos en desmedro de los derechos de la ciudadanía. Evidentemente, esto implica limitar o eliminar una amplia gama de derechos democráticos, incluido los derechos a la jubilación y a la salud, hoy más urgentes, cuando pensamos en la simple subsistencia de los trabajadores sometidos a condiciones cada vez más precarias de vida y de trabajo. Siguiendo el análisis del desarrollo desigual y combinado de la actual crisis económica, Harvey revela cómo la débil recuperación de los mercados globales después de la crisis de 2008 y 2009 se debió en gran medida al crecimiento económico de los BRICS y, a partir de 2012, con la progresiva desaceleración del motor económico mundial causada por el agotamiento del super-ciclo de los commodities. Estos países comenzaron a experimentar un aumento en gran escala de la inquietud social de sus respectivas clases subalternas, en especial, del precariado urbano.

En resumen, una distribución cada vez más desigual de la renta y de la riqueza, en tantas regiones del planeta, nos ayuda a explicar los niveles ascendentes de revueltas populares y la inestabilidad social verificada a partir del 2012. En este sentido, es posible

prever que el actual ciclo de revueltas populares protagonizado por los trabajadores precarios en diferentes países del Sur global, anuncia que la crisis económica mundial está lejos de llegar a su fin y, probablemente, la espiral descendente de las condiciones de vida de esos trabajadores continuará funcionando como un elemento catalizador de la insatisfacción con las políticas de austeridad impuestas mundialmente a los trabajadores.

En el caso brasilero, si las jornadas de junio de 2013 emergieron en un momento todavía marcado por un proceso de desconcentración modesta de la riqueza entre aquellos que viven del trabajo y motivado en parte por el aumento de las expectativas de las clases subalternas, la dinámica de la lucha política que se hizo visible, a partir de entonces, en el país, ha avanzado en un sentido claramente regresivo y, por tanto, en sintonía con el resto del mundo. La política de austeridad inaugurada por Dilma Rousseff, en el inicio de su segundo mandato, no sólo alejó a su electorado y sus bases sociales, generó las bases para que, conforme con la teoría de la acumulación por desposesión de Harvey, la reacción neoliberal se emancipase de su envoltorio lulista a fin de arrasar con el sistema de contención de diques y canales de contención construidos colectivamente durante décadas de institucionalización de las luchas de clases, ya sea a través del Código de Trabajo o de la Constitución de 1988.

El nuevo libro de David Harvey se pregunta -en diferentes momentos sobre "cuando va a surgir un movimiento político de masas de los desposeídos para recuperar lo que fue perdido." Para los socialistas, se trata de la cuestión clave del mundo contemporáneo. Y a pesar de que no tener una respuesta a esta pregunta, si aceptamos las sugerencias teóricas de Harvey, al menos dos tendencias evolutivas se hacen nítidas. Por un lado, el movimiento de la masa de los desposeídos será liderado por el precariado urbano y, por otro, en una economía dominada por la acumulación por desposesión, cualquier programa político que proponga la disminución de las desigualdades de los ingresos y de la riqueza inevitablemente amenazará la reproducción del capital.

En verdad, el nuevo libro de Harvey hace que no olvidemos ni por un instante el dilema fatal destacado tanto por Engels como por Rosa Luxemburgo: la sociedad burguesa avanzará hacia el socialismo o recaerá fatalmente en la barbarie.

Referencias

HARVEY, D. (2016). 17 contradições e o fim do capitalismo, São Paulo, Boitempo.

Los agentes sociales de la globalización económica: algunas notas teóricas

Por Marcelo Seráfico[1]

La configuración global del capitalismo es el resultado directo de la integración de las economías nacionales, desencadenada por la organización del proceso productivo de algunas empresas a escala transnacional. La influencia de este proceso está, por un lado, en la necesidad de superar los obstáculos políticos y económicos para la acumulación del capital en los países desarrollados y, por otro, en la creación de mecanismos jurídicos-políticos que aumentan la posibilidad de circulación del capital a nivel mundial. De ahí que Harvey afirma que:

> (...) El libre desarrollo del capitalismo en nuevas regiones es una necesidad absoluta para la supervivencia. Estas nuevas zonas son los lugares donde el exceso de capital acumulado puede ser más fácilmente absorbido, creando nuevos mercados y nuevas oportunidades de inversiones rentables (Harvey, 2005: 118, traducción del autor).

Esta es la idea: para que el capitalismo se desarrolle sin impedimentos, es decir, para que el proceso de acumulación de capital no sea interrumpido, se requiere la inclusión de nuevas regiones en el proceso de producción, circulación y consumo de capital.

Este proceso implica el ajuste de las superestructuras jurídicas- políticas nacionales, de modo de permitir el desplazamiento de las actividades de las grandes corporaciones para las regiones que se muestren como atractivas. Vista desde la perspectiva de los Estados nacionales, la promoción de este ajuste implica la necesidad de adecuación de las acciones del Estado y, por tanto, la articulación de las fuerzas sociales situadas en los ámbitos transnacionales, nacionales y locales, a fin de alcanzar un sustento político.

Esto significa decir que para que los ajustes ocurrieran era necesario el compromiso político en las trasformaciones específicas, siendo inevitable la creación de las condiciones no económicas para la desterritorialización técnica y social de la producción capitalista, presagiando como posibilidad de que las empresas transnacionales se reterritorialicen, bajo la localización del proceso productivo global.

Visto en un plan amplio, se puede decir que la desterritorialización-reterritorialización, son momentos de la reproducción ampliada del capital (Marx, 1988). Más estrictamente, la desterritorialización es un subproducto de los límites del proceso de acumulación en los centros originales del capitalismo y la reterritorialización es una ramificación de las posibilidades de su mantenimiento en nuevos contextos.

Desde la década de 1970 se verificó la transición de la configuración del capitalismo multinacional en lo global. Ello fue posibilitado por la creación de las condiciones

1 Doctor en Ciencias Sociales. E-Mail del contacto: marcelo.serafico@hotmail.com. El artículo es una traducción del texto presentado en portugués por el autor en la edición de este boletín Onteaiken. Créditos de la traducción: Diego Quattrini

jurídicas-políticas que permitieron a las empresas transnacionales realizar sus procesos productivos a través de la inversión directa en el exterior (IDE) y bajo nuevas formas de inversión (NFIs).

Fueron tres factores distintos, pero inter-relacionadas entre sí, que permitió la expansión de la IDE. En primer lugar, las presiones laborales sobre las grandes empresas en sus países de origen que ampliaron los derechos de los trabajadores. Esto provocó un aumento en los costos de producción y por lo tanto reducción de la competitividad de las empresas. En segundo lugar, el compromiso de los gobiernos de estos países para superar tales problemas a través de la creación de mecanismos de internacionalización de las empresas. Esto facilitó eludir el keynesianismo predominante a través de un liberalismo selectivo que permitió, al mismo tiempo, aumentar la movilidad del capital y crear las condiciones para que se arraigue en otros lugares. En tercer lugar, el interés de los gobiernos nacionales para captar inversión de las empresas que se movían en busca de apropiarse de fuerzas productivas en lugares que les permitían reducir costos y aumentar beneficios. Por lo tanto, se tonaba necesario alterar las leyes también marcadas por la protección de inspiración keynesiana. El IDE ha sido posible, primeramente, por los avances en la tecnología del transporte y la microelectrónica. El uso de contenedores (Unido, 1972; Michalet, 2003) aumentó la seguridad y la capacidad de almacenamiento de las cargas; la microelectrónica, también permitió la producción de productos menores y más ligeros - y por lo tanto susceptibles de ser transportados en grandes cantidades y con menores costos -, asimismo facilitó la comunicación entre las unidades productivas, reduciendo el tiempo de transmisión de la información y aumentando la posibilidad de control del proceso productivo organizado globalmente (Castells, 2003).

Además de la IDE, emergieron también nuevas formas de inversión (NFLs) utilizadas por las empresas de servicios que comienzan a establecer alianzas con socios locales. Esta relación quedó basada por el control realizado por las matrices - propietarias de las marcas de servicios - sobre la conducta de los socios locales y su apropiación de una fracción del capital para producir directamente. Fue por medio de estas alianzas que las empresas de servicios transnacionalizaron sus actividades, como señala Chesnais: "(...) El NFIs garantiza a la empresa una fracción del capital y el derecho a saber la conducta de otra empresa, siendo que el operador/pareja extranjera no ofrece aporte en la capital, sólo en activos inmateriales" (Chesnais, 1996: 78).

Se observa así como las nuevas formas de inversión no requieren necesariamente de la aplicación de recursos financieros, sino están más ligadas al aporte de los activos inmateriales e intangibles. Esto permite a los inversores asociarse con las empresas locales, obteniendo participación en el capital social, aunque sea minoritaria. Esto es lo que explica el autor:

Las NFIs originan, una participación minoritaria o una empresa conjunta (la denominada "*joint venture*"), reconociendo a la multinacional una propiedad de la fracción de la capital, un derecho a participar en los beneficios y un derecho de controlar la conducta de un socio menos poderoso, basado en un aporte en forma de activos inmateriales. Entre esto se incluye a la gestión de know-how, las licencias de tecnología (en general superadas por las trasformaciones tecnológicas), bien como una franquicias y un arrendamiento, muchas veces empleada en los servicios (Chesnais, 1996: 78 -79).

Las condiciones técnicas y económicas que introdujeron las grandes corporaciones al horizontarizar y descentralizar sus procesos productivos a través de la IDE y NFIs no serían posibles, sin embargo, si los Estados nacionales mantuviesen las políticas

proteccionistas que crearon barreras a la libre circulación de capitales. De ahí que ha habido un impulso decisivo para el aumento de estas formas de inversión, modificando para ello las condiciones políticas-institucionales, estatales, que limitaban la transnacionalización.

En la práctica, la posibilidad de reducción o eliminación de esas condiciones implicaba la convergencia entre los intereses de las grandes corporaciones transnacionales -en reducir costos de producción y aumentar la competitividad-, y los Estados nacionales. Estos últimos, forjaron las condiciones políticas e institucionales para la trasnacionalización de las empresas ubicadas en sus territorios (Furtado, 1992), adoptando medidas de liberalización de la circulación de capital en las áreas bajo su dominio. Los intereses de las corporaciones por la reducción de costos y la ampliación de los beneficios encontrarán, por lo tanto, las ansias de los estados nacionales para capturar los volúmenes masivos de capitales (Holloway, 1994).

La configuración global del capitalismo es, pues, el resultado de la horizontalización y de la desconcentración de la producción de las grandes empresas, proceso que implica una reestructuración productiva del capitalismo, cuyas expresiones más emblemáticas pueden ser vistas en las mutaciones de las estrategias empresariales de las grandes corporaciones (Michalet, 2003; Dupas, 1999; Chesnais, 1996), en las reformas liberalizadoras de los Estados nacionales (Holloway, 1994), en los nuevos regímenes de movilización de la fuerza de trabajo (Robertt, 2006) y en la difusión del neoliberalismo como ideología que confiere sentido a todo este proceso (Gros, 2003).

En cuanto a las grandes corporaciones transnacionales, fueron tres las principales estrategias adoptadas con el fin de reducir los costos de producción y aumentar la competitividad: (a) autonomía: aquellas filiales de una misma empresa que operaron en diferentes países tuvieron gran autonomía en relación a las empresas matrices, pudiendo decidir sobre la subcontratación de los servicios, la adquisición de insumos y contratación de ejecutivos a nivel local; (b) una integración simple: que implica la transferencia de una parte de la cadena de producción de la compañía para los lugares que ofrecen condiciones ventajosas en términos de la posibilidad de reducir los costos de producción, realizado mediante la inversión directa o la subcontratación; y (c) compleja: varios procesos de una misma empresa se articularonn en diferentes lugares y cada operación quedó avalada desde el punto de vista de su contribución a la cadena de valor global (Dupas, 1999).

En el período en el que avanzó la internacionalización del capitalismo, muchas empresas industriales implementaron filiales en otros países distintos a los de su origen. Así ejecutaron básicamente las mismas actividades que realizaban en los países de donde provenían. Con la multinacionalización, la situación se alteró. Ahora las empresas pasaron a distribuir las partes de su proceso productivo por todo el mundo, organizando sus actividades bajo el punto de vista global, tal como se explica Michalet (1983: 188): “El objetivo es la búsqueda de una especialización internacional de filiales. En consecuencia, la articulación de su planificación no sólo sigue la dirección vertical, sino que obedece a la necesidad de coordinar horizontalmente las diversas filiales”. Esta integración horizontal y transnacional del proceso productivo de las empresas - y por lo tanto la división del trabajo - les impone la necesidad de un mayor control y planificación, con el fin de racionalizar al máximo sus operaciones, aprovechándose de las ventajas y protegiéndose de las desventajas que interfieren en la competitividad de sus productos.

> (...) El deslocalizamiento de ciertas actividades técnicas y la voluntad de promover la especialización de las filiales exige un mayor control. Además, la matriz mantiene la facultad de unificar el complejo multinacional. Ella realiza la planificación estratégica, la centralización de los flujos monetarios y el control directo de los holdings financieros del grupo (Michalet 1983: 199).

El control del grupo empresarial no escapa a la matriz, que ejerce sobre todo las decisiones estratégicas y la planificación de las acciones resultantes de la centralización de los flujos monetarios y la administración de los holdings. Mantenidas bajo el control de la matriz, estas perogaciones se extienden a la decisión de lanzar nuevos productos, a las técnicas de producción y al control de los laboratorios de investigación y de desarrollo, como puede verse a partir en este texto: "El control de los laboratorios de investigación fundamental y aplicada, la decisión de lanzar nuevos productos y la elección de las técnicas de producción son también su responsabilidad" (Michalet, 1983: 189).

Con respecto a los Estados nacionales, éstos fueron reformadas para, abandonar las políticas proteccionistas enfocadas en la formación del mercado interior y basadas en la centralización del poder decisorio sobre la dinámica de las economías nacionales (Furtado, 1992), y para privilegiar en el *market friendly policies*, conforme a lo sucedido desde 1989, a través del conocido Consenso de Washington.

Visto como mecanismos a través de los cuales se procesó una desconcentración y horizontalización del proceso productivo de las empresas, los IDEs se convirtieron en una posibilidad real de acumulación, por el hecho de que las estrategias empresariales de las grandes empresas se combinaran con las políticas nacionales de los Estados. Michalet (2003) llama a esta combinación de "colusión"; Sassen (2006a) lo trató como la formación de "agendas desnacionalizadas de los Estados nacionales y la privatización de la elaboración de normas".

Para Sassen, estas agendas implican la definir las directrices de acción de los gobiernos nacionales en consonancia con la necesidad de desnacionalizar los aspectos de la economía y de la política nacional, para garantizar los intereses privados:

Especialmente desde la década de 1990, ha habido una considerable institucionalización de los "derechos" de las empresas no nacionales, una desregulación de las transacciones transfronterizas, y una proliferación de los sistemas jurídicos privados especializados, propios de determinados campos, y especialmente una reinvención de las leyes de mercadorías y las nuevas leyes digitales. Estos son los sistemas de reglas privadas que guían áreas especializadas (Sassen, 2006a: 230, traducción del autor).

Vemos, por lo tanto, que la estrecha cooperación entre los Estados nacionales y las corporaciones conduce al fortalecimiento de la relación entre los agentes implicados en la elaboración de las normas legales públicas y el interés privado. Además, las organizaciones multilaterales juegan un papel importante, presionando y limitando a los Estados nacionales. Esto es lo que observa Sassen en los siguientes términos: "Con la excepción de los más poderosos, los Estados, hoy, consideran su acción limitada por la creciente influencia y el poder de diversas organizaciones supranacionales, en particular el FMI y la OMC (Organización Mundial del Comercio)" (Sassen, 2006a: 230, traducción del autor). Continúa la autora:

> Si la garantía de estos derechos, opciones y poderes envuelve el abandono de parte de los componentes de la autoridad estatal como fue construido en el último siglo o más, esto señala la necesaria intervención de los Estados nacionales en el proceso de la globalización, incluso favoreciendo también en el proceso la formalización de órdenes y normativos no estatales en situaciones en que antes el Estado tenía autoridad exclusiva (Sassen, 2006a: 230-231, traducción del autor).

En consecuencia, corresponde a la expansión a escala mundial de los negocios de las corporaciones, el debilitamiento de algunas funciones de intervención directa del Estado en la economía.

La desconcentralización y horizantalización del proceso productivo de las empresas, posibilitada por la liberalización de las economías nacionales, favoreció la emergencia nuevos regímenes de movilización de la fuerza de trabajo, combinados con estilos propios del taylorismo, el fordismo y el toyotismo (Robertt, 2006).

Finalmente, en lo que refiere a las ideas que guían tanto a las empresas como los Estados en sus estrategias productivas y de reforma, se ha observado desde mediados de la década de 1960 y más intensamente a partir de la década de 1980, la difusión del neoliberalismo, cuyo ideario se concentra en el privilegio concedido a la empresa privada y al mercado, considerados organizadores de la vida económica, y también social y política (Gros, 2003).

Si, desde el punto de vista económico, el efecto inmediato de la IDE y NFIs es articular las economías nacionales en un proceso productivo global, desde un punto de vista sociológico, es colocar en relación agentes que antes se mantenían relativamente distantes. En este sentido, operan como un medio de desterritorialización-reterritorialización de la producción capitalista que se insertan sobre las nuevas formas, territorios y fuerzas productivas de diversos lugares de la economía global. Forzando el argumento, diría que a la par con los nuevos regímenes de movilización de la fuerza de trabajo prosperan nuevos regímenes de movilización productiva de los territorios (Veltz, 1996).

Ante esta situación, los organismos multilaterales, como la UNCTAD (Conferencia de la Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) pasan a ocuparse del análisis sobre las condiciones políticas necesarias para que la reterritorialización técnica y social de la producción capitalista sea efectiva.

Por lo tanto, se elaboran recomendaciones para los Estados nacionales, con el fin de guiar políticas nacionales liberales, cuyo objetivo es asociar la dinámica económica de las regiones del territorio nacional a la dinámica de la transnacionalización de las empresas, algo que pueden ocurrir tanto por la formación de “clusters artificialmente constituidos”, como a partir de “clusters espontáneamente constituidos”, como se sugiere el órgano vinculado a la Organización de las Naciones Unidas (ONU):

> Uno de los principales desafíos para los países en desarrollo es el uso de los principios relativos al desarrollo industrial [flexibilidad y fuerte articulación de redes pequeñas y medianas empresas] como *palanca* para el desarrollo local, ayudando a las pequeñas y medianas empresas a beneficiarse de las oportunidades abiertas por la creación de *networking y clustering* y así generar posibilidades de acceso

a nuevos mercados y recursos, adquiriendo nuevas habilidades y capacidades, y desarrollando una ventaja competitiva internacional (UNCTAD, 1998: 3, traducción del autor).

Ante las alternativas, el organismo de la ONU varía entre la promoción de clusters artificialmente construidos - como ZPEs (zonas de procesamiento de exportaciones), parques científicos, incubadoras y tecnópolis[2] – con el apoyo a los clústeres existentes. Cualquiera de ellos es visto por la UNCTAD como capaz de lograr el objetivo de alcanzar nuevos mercados y recursos y desarrollar una ventaja competitiva internacional.

Visto en su conjunto, la subcontratación de servicios, la compra de productos a nivel local, las franquicias, el leasing, los clusters y las networks, revelan ciertas modalidades del proceso de reterritorialización de la producción capitalista y de la "movilización productiva de los territorios". Su realización es a través de las relaciones entre los agentes sociales diferencialmente situados en el proceso productivo, sea en términos de sus funciones que desempeñan, sea en los lugares en que se realizan. Estas modalidades pueden ser combinadas por una misma empresa actuando en diferentes sitios y bajo diferentes actividades económicas.

Además de estas técnicas específicas de reterritoralizaçcción de la producción capitalista, se vislumbran también, modalidades más amplias de inclusión de las fuerzas productivas mundiales en los procesos productivos de las grandes corporaciones transnacionales. Las zonas de procesamiento de exportación, los parques científicos, las incubadoras y tecnópolis, se presentan, entonces, como opciones de política para los gobiernos nacionales, reterritorializado la economía global o, en otras palabras, "movilizando productivamente" partes del territorio nacional. La elección de estos mecanismos implica, por tanto, la idea de que la apertura del acceso a las fuerzas productivas - materias primas, fuerza de trabajo, tecnología, tierra, etc. - y a los mercados de consumidores nacionales, tiene como contrapartida el acceso de las empresas locales a las nuevas capacidades y habilidades técnicas, y por ende a los nuevos mercados. Las demandas directas de insumos, generadas por las actividades locales de las empresas transnacionales y por las demandas indirectas de bienes de consumo, son el resultado del mercado de consumo local y del mercado mundial, resultando la apertura de negocios y la creación de oportunidades de inversión. Las empresas locales pueden beneficiarse de esta dinámica. El aumento de la circulación de la renta, como resultado de las actividades de las grandes corporaciones, y la apertura del mercado mundial para los bienes producidos localmente, se configuran como oportunidades de ganancia.

Las industrias extranjeras que tengan acceso a nuevos mercados de fuerza de trabajo y de consumo, necesitan, sin embargo, el acuerdo y el compromiso de los gobiernos y las clases sociales nacionales, de modo que se promueve ahora ajustes en los estatutos legales que eventualmente podrían bloquear las posibilidades de integración.

En otras palabras, la eficacia de las estrategias de las grandes corporaciones depende del compromiso de los gobiernos, los empleadores y los trabajadores situados en un espacio nacional, ya que es a través de ellos que se torna posible la creación, mantenimiento o expansión de las condiciones jurídicas-políticas necesarias para la formación de rnetworks y clusters globales.

2 Hace referencia a la zona empresarial donde se concentran industrias de alta tecnología (Nota de traductor).

Concretamente, la participación de los Estados nacionales en el cumplimiento de "agendas desnacionalizadas" resultó de la crisis que afectó al sistema capitalista en la primera mitad de la década de 1970. El proyecto fue desencadenado por el aumento de los precios del petróleo y las tasas de interés norteamericanas, lo que encareció los costos de producción y agotó en los Estados Unidos un volumen importante de recursos.

La crisis afectó a todo el sistema capitalista que fue vio atado a la rigidez de las políticas keynesianas, cuyo centro era el equilibrio de las relaciones económicas internacionales y la formación de los mercados nacionales. Superarla significaba flexibilizar las políticas económicas proteccionistas, de modo de abrir los mercados nacionales al libre flujo del capital acumulado por las grandes corporaciones.

La superación de la crisis se dio a través de la injerencia de los organismos multilaterales en las políticas económicas nacionales, quienes plantearon como objetivo ampliar las posibilidades de inversión productiva y financiera de las grandes corporaciones transnacionales. Es en este contexto es que el neoliberalismo emerge como ideología dominante, y progresivamente, los Estados nacionales comienzan a adoptar medidas que permiten el libre flujo de capital, traducidos en términos de inversión extranjera directa y nuevas formas de inversión. La superación de la crisis significó al mismo tiempo, crear las condiciones para reactivar la circulación del capital y ampliar la posibilidad de realizar inversiones en regiones que antes predominaban las políticas destinadas a proteger el mercado interno de la competencia con las empresas extranjeras.

Este proceso se generalizó en la década de 1990, cuando muchos países comenzaron a reformar el aparato estatal basado en las recomendaciones del Consenso de Washington y de las injerencias del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial (Seráfico, 2002). Sucesor de otras dos iniciativas – los Planes Brady y Baker - con el mismo propósito, el Consenso de Washington pretendió terminar con las políticas de sustitución de importaciones que mantenían a las economías nacionales protegidas, y crear las condiciones para que los países periféricos se abrieran al capital extranjero y, de esa manera, restablecer las condiciones de circulación y acumulación de capital en el plano global.

La apertura de las economías nacionales es el resultado, por lo tanto, del compromiso entre los estratos y las clases sociales del proceso productivo situadas en diferentes escalas - locales, regionales, nacionales y transnacionales -. Esto significa que la configuración global del capitalismo se produce como consecuencia de la articulación de estratos y clases sociales que confieren en la liberalización mercantil la posibilidad de mantener o expandir intereses en el proceso de reproducción social. Así, la globalización es el producto de las relaciones entre los diferentes agentes sociales ubicados en diferentes espacios geográficos - regionales, nacionales y locales - en el que se entrelazan diferentes intereses. Bajo la acción de estos agentes y en estos espacios, empíricamente, la desterritorialización técnica y social de la producción capitalista encuentra su media naranja, la reterritorialización. Es esta dimensión del proceso de globalización que Giddens señala al tratar la "transformación local", que resulta de ella:

> (...) La transformación local es tanto una parte de la globalización en cuanto extensión lateral de las conexiones sociales en el tiempo y en el espacio. Por lo tanto, quien quiera estudiar las ciudades hoy en día, en cualquier parte del mundo, es consciente de que lo que ocurre en un barrio local tiende a ser influenciado

> por factores - tales como los mercados de dinero y el de bienes- que operan a una distancia indefinida entre los barrios en cuestión. El resultado no es necesariamente, o incluso usualmente, un conjunto generalizado de cambios que actúan en una dirección uniforme, sino que consiste en tendencias mutuamente opuestas (Giddens 1992: 70).

Este conjunto generalizado de mutaciones, que actúa ahora en dirección mutuamente opuesta, -que ahora se inserta y excluye lo que es local en la configuración capitalista global-, genera posibilidades de ganancias y pérdidas para las clases y grupos sociales cuyas actividades se desarrollan a nivel local, nacional o transnacional.

La misma fábrica global de las diveridades fabrica desigualdades. La dinámica de la sociedad global produce y reproduce diversidades y desigualdades, simultaneamente convergencias e integraciones. "(...) La trama de la relación, el juego de intercambio, la audacia de confrontación puede producir la diferencia, la diversidad, el antagonismo; como riesgos de pérdidas y ganancias, precisamente riesgos del cambio o de la transfiguración" (Ianni, 1996: 34).

Es en la producción capitalista reterritorializada donde la globalización toma formas y contenidos específicos. Es entonces que las relaciones son accionadas entre las fuerzas sociales que van configurando la estructura social, política, económica y territorial. Son las convergencias y divergencias que surgen de las relaciones entre los agentes sociales diferencialmente situados en el proceso de producción capitalista que van definiendo las formas específicas en que la globalización se lleva a cabo. En este sentido, se puede decir que la globalización implica tensiones que pueden resolverse bajo acuerdos o conflictos (Harvey, 2005 y 2006).

Ortiz (1996) llama la atención sobre este hecho y hace hincapié en que la globalización capitalista promueve la imbricación de las fuerzas sociales asimétricas, situadas en diferentes escalas de organización de la vida social y dotada de legitimidades distintas: "(...) Las líneas de fuerzas que atraviesan los lugares no son equivalentes. Ellas poseen peso y legitimidades distintas. (...) Por lo tanto, la situación de los lugares presupone acuerdos y conflictos. En ella se estallan los intereses que recortan las sociedades "(Ortiz, 1996: 67).

De hecho, si por una parte, la definición de "agendas estatales desnacionalizadas" significa la apertura de oportunidades de inversión y la acumulación de las grandes corporaciones transnacionales, por el contrario, implica transformaciones en las condiciones de participación de los agentes ubicados en el espacio nacional y local en el proceso de desarrollo del capitalismo, entendido como un proceso de apropiación y uso de las fuerzas productivas con el fin de producir ganancias.

Los agentes, sectores y clases sociales nacionales y locales pueden entrar en conflicto con las fuerzas inductoras de la globalización o acomodarse a ellos. El cálculo político sobre uno u otro depende fundamentalmente de las posibilidades - oportunidades – de ganancias que pueda tener con la apertura de la economía nacional para la inversión de las empresas transnacionales. Desde el punto de vista de los trabajadores, estos beneficios pueden resultar en términos de más puestos de trabajo. Desde el punto de vista de los empresarios nacionales, ellos revelan una apertura hacia nuevas oportunidades de ganancias, ya sea a través de la expansión de las actividades que ya han desarrollado, o nuevas actividades que puedan incurrir.

Sin embargo, las posibilidades ganancias están también condicionadas por las posibilidades de pérdidas. Para los trabajadores, puede significar una descentralización económica de las actividades intensivas en capital o la flexibilización de la legislación de protección laboral, lo que repercute directamente sobre el empleo y las condiciones de trabajo. Para el empresario, local o nacional, podría significar una mayor competencia y el desmantelamiento de las condiciones sociales y económicas que formaron la base de sus propias actividades.

Las pérdidas y ganancias derivadas de la desterritorialización capitalista se revelan, por lo tanto, en el modo por el cual se realiza los intereses de las clases, estratoss sociales y agentes ubicados en espacios en la reterritorialización. En este contexto se entrecruzan los diferentes agentes sociales, dando forma y contenido específico a la globalización. Los agentes definen las estrategias de acción que pueden llevarlos a portar conflictos o consensos.

De hecho, la configuración global del capitalismo redefine los espacios nacionales y subnacionales. La "desterritorialización técnica y social de la producción capitalista" (Giddens, 1992) implica la reterritorialización de las actividades económicas, de producción, circulación y consumo de mercaderías. Este proceso se produce a través de la movilización de las fuerzas productivas (fuerza de trabajo, capital, tierra y tecnología), situados en lugares diferentes y marcados por diferentes historias, enfrentándose, de modo más o menos dramático, a los cambios no motivados.

Sassen es también quien sugiere que una manera de evitar el privilegio concedido al análisis de los "altos circuitos del capital" es focalizarse en los lugares y los procesos de producción que involucra la globalización. Para esta autora, este abordaje permite considerar a la globalización como un proceso que implica "no sólo la economía corporativa y la nueva cultura corporativa transnacional, sino también, por ejemplo, la economía de los inmigrantes y las culturas de trabajo de las ciudades globales" (Sassen, 2007).

Para reforzar la recomendación de que el análisis del proceso de globalización debe considerar los lugares donde se lleva a cabo a través de los cuales se crean limitaciones y alternativas a las prácticas de los grupos, clases y estratos sociales, Sassen (2006b) afirma:

Las limitaciones estructurales de los grupos de acción no se definen exclusivamente por el poder relativo de cada uno de ellos; También se definen por las necesidades sistémicas de la valorización del capital. La competencia entre los grupos se produce en el contexto de reglas institucionalizadas que pueden ser interpretadas de acuerdo con las determinaciones de los imperativos hegemónicos del capital y de los mercados (Sassen, 2006b: 167, traducción del autor).

A pesar de que representan las limitaciones estructurales, estas reglas institucionalizadas no se configuran como obstáculos para la acción de los agentes sociales que los producen. También son "contextos estratégicos para la acción colectiva" y operan como un medio de articulación entre los agentes ocupan posiciones funcionales distintas en la economía global. En palabras de Sassen:

> (...) Estas reglas no son, por si solas, absolutas. Al asegurar una posición funcional en la economía global, mediante la articulación de lo global y lo local, los grupos pueden imprimir algún grado de sus prácticas y culturas particulares en la estructura

> económica global, como un todo; la estructura esta, así, mediada por las prácticas y las culturas (Sassen, 2006b: 168, traducción del autor).

Los agentes - empresarios, trabajadores, gobiernos nacionales, estatales y municipales, etc. – no disponen del mismo poder económico y político de las grandes corporaciones, sino que participan de manera más o menos directa de las dinámicas que ellas desencadenan, de modo que lo global se localiza, como el hecho de que la transnacionalización de los procesos productivos de las corporaciones provocan fuerzas sociales locales.

Con esta consideración, la autora llama la atención sobre los efectos producidos por la dinámica económica instaurada por las empresas transnacionales sobre la estructura de las sociedades en las que se desplazan.

> (...) El hecho de que un proceso o una entidad se encuentra localizado dentro de un Estado soberano no significa, necesariamente, que este sea nacional o del tipo tradicionalmente autorizado por el Estado (como turistas extranjeros, embajadas, etc.); este puede ser una localización de lo global (Sassen, 2007: 4, traducción del autor).

De modo más concreto, la propia Sassen ofrece una herramienta analítica interesante para entender el problema de la reterritorialización de la globalización cuando sugiere que las categorías "lugar" y "procesos productivo" permiten poner evidencia el hecho de que "muchos de los recursos necesarios para las actividades económicas globales no son hipermóvil - como es el capital - y ciertamente están profundamente arraigados (incrustado) en lugares como las ciudades globales y las zonas de procesamiento de exportaciones, así como en otros procesos de trabajo global "(Sassen, 2007: 98).

Esta observación es importante porque para poner en evidencia que, junto con la "complicidad" entre las grandes corporaciones transnacionales, los organismos multilaterales y gobiernos nacionales (Michalet, 2003), los agentes situados en plano nacional y sub-nacional también son parte de las tramas de la globalización.

Los agentes sociales ubicados en los lugares donde los recursos son valiosos para las actividades globlales se confrontan con relaciones económicas y políticas, promotoras de la reterritorialización de la producción capitalista, pudiendo ser, a la vez, incluidos y excluidos, es decir, pudiendo ser integrados o excluidos de la participación del proceso de apropiación y uso del excedente social. Las tendencias de inclusión y exclusión repercuten sobre los agentes, los estratos sociales y las clases situados en los "lugares globales", haciendo que, a los incluidos acoplarse en la defensa política-ideológica de los mecanismos de reterritorialización, y a los excluidos, asumir la resistencia hacia ellos. La defensa y la resistencia a tales mecanismos pueden ser observadas como formas de lucha para mantener las condiciones de reproducción social de estos agentes, sectores y clases.

La reproducción social depende, en primer lugar, de la reproducción de las condiciones materiales de vida. Esto se envuelve en la lucha por la afirmación de los intereses económicos específicos, lo que implica la producción de representaciones ideológicas del mundo. Ocurre que estos intereses y representaciones no son unitarios.

Esto significa que la reproducción social de los diferentes segmentos, estratos y clases está condicionada por la creación, mantenimiento y / o expansión por condiciones económicas y jurídicas-políticas distintas, lo que redunda en la formulación de variadas representaciones del universo social y distintas estrategias políticas.

En este sentido, la reproducción social en "lugares de lo global," se asocia con el mantenimiento o la superación de lo que Cox (1996) llama "espacios de dependencia. Para el autor, estos espacios se definen como el producto de relaciones sociales en las que un individuo o una clase dependen para realizar sus intereses esenciales y para los cuales no hay sustitutos. Él define, así, las condiciones locales específicas para el bienestar y el sentido de significación para los individuos y las clases. Según Cox "Estos espacios están encajados en contextos más amplios de relaciones, y que constantemente representa amenazas de debilitamiento o de disolución" (Cox, 1996: 2, traducción del autor).

Para asegurar la existencia continuada de estos espacios, personas, empresas y organismos gubernamentales, se organizan y, al hacerlo, se organizan centros de poder social, como por ejemplo aquellos integrados por los gobiernos locales, la prensa nacional y la prensa internacional. El resultado, es que los agentes construyen una forma diferente de espacio social que el propio Cox llama "espacio de compromiso", un espacio en el que las políticas de garantía "espacios de dependencia" se desdoblan.

En la medida en que el mantenimiento de los espacios de dependencia pueden exigir la acción de determinados grupos e instituciones, eso lleva a la construcción de redes de asociaciones que permiten incorporar agencias estatales o aquellos agentes que pueden influir directa o indirectamente (Cox, 1996).

Silva (1997), en su análisis del Amazonas en el ámbito de la globalización, afirma, precisamente, la necesidad de entender las fuerzas sociales situadas articuladas en diferentes dimensiones, escalas y de proceso de globalización: "La consideración de los tiempos y espacios diferentes y desiguales, que se cruzan bajo la forma de fuerzas articuladoras de las dimensiones globales de la sociedad contemporánea puede ser una perspectiva innovadora para el análisis de la Amazonía en el contexto de la globalización" (Silva, 1997: 2-3).

El contraste entre los agentes de los "altos circuitos del capital " y los "agentes de "bajos circuitos de capital", en tanto relaciones económicas y políticas eque en muchos casos se encuentran trabadas a escala sub-nacional, son cruciales para comprender cómo se forma la economía global contextos específicos; cuestión que se coniverte, en un objeto privilegiado de la investigación sociológica de la globalización.

Estas consideraciones sugieren una referencia metodológica interesante para el análisis de muchos de los procesos y las relaciones sociales contemporáneas, ya que indican la posibilidad de comprensión de la configuración global al capitalismo de los agentes situados en los circuitos altos, son de los circuitos de capital bajos, entendidos como instancias de la producción de la globalización. Sintéticamente, se puede decir que hay una identidad entre la producción de estos circuitos y la producción de la globalización. Así que revelar quiénes son los agentes, que producen y como participan de su producción significa explicitar los aspectos de la "multidimensionalidad de la globalización" (Michalet, 2003), entendida como una compleja trama de relaciones sociales que estructuran la configuración global del capitalismo.

Esta "multidimensionalidad" se traduce en términos económicos, políticos, sociales y culturales, y puede ser recogido por el análisis de los "lugares" y "procesos productivos"

bajo la hipermovilidad del capital que se combina con los recursos "enraizados" y necesarios para las actividades económicas globales (Sassen, 2007).

De hecho, teniendo en cuenta la progresiva liberalización de los flujos de bienes, servicios y capital, proporcionada por el compromiso de los Estados Nación en políticas de desregulación y privatización, y la consecuencia transnacionalización del proceso productivo - liderado por las instituciones financieras y las empresas transnacionales – parece oportuno comprender cuales son las formas específicas de reterritorialización de la producción capitalista en la "era de la globalización"; o la forma en que opera social y políticamente el proceso de localización de la economía global, con sus conflictos y consensos.

Referencias

CHESNAIS, F. (1996) A mundialização do capital. São Paulo: Xamã, 1996.

COX, K. (1996). Spaces of dependence, spaces of engagement and the politics of scale, or: looking for local politics. In: Political Geography, vol 17, 1–23.

_____ (Editor.) (1997) .Spaces of globalization: reasserting the power of the local. New York: The Guilford Press,

DUPAS, G. (1999). Economia global e exclusão social. 3ª. ed. São Paulo: Paz e Terra.

FURTADO, C. (1992) Brasil: a construção interrompida. 2ª. ed. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

GIDDENS, A. (1991). As conseqüências da modernidade. São Paulo: Editora UNESP.

GROS, D. B. (2003). Institutos liberais e neoliberalismo no Brasil da Nova República. Porto Alegre: FEE.

HARVEY, D. (2005) Spaces of global capitalism. Towards a theory of uneven greographical development. London, New York, 2005.

_____. (2005) A produção capitalista do espaço. São Paulo: Annablume.

IANNI, O. (1996) A era do globalismo. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

MICHALET, C. A. (1983) O capitalismo mundial. Rio de Janeiro: Paz e Terra.

_____ (2003) O que é a mundialização. São Paulo: Edições Loyola.

ORTIZ, R. (1996) Um outro território: ensaios sobre a mundialização. 2.ed. São Paulo: Editora Olho d'Água.

ROBERTT, P. (2006) Reestruturação produtiva e social em uma empresa globalizada: o caso da Conaprole no Uruguai. Porto Alegre, Tese de doutorado apresentada ao Programa de PósGraduação em Sociologia da UFRGS.

SASSEN, S. (2006a) Territory, authority, rights from Medieval to global assemblages. Princenton and Oxford: Princeton University Press, 2006 (a).

_____. (2006b) Cities in a world economy. 3 ed. Nova Delhi: Pine Forge Press.

_____ (ed.). (2007) Deciphering the global. New York: Taylor e Francis Group.

_____. (2007) A Sociology of globalization. New York e London: W.W. Norton & Company.

SERÁFICO, M. (2002) A reforma do Estado no Brasil. Campinas: dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós Graduação em Sociologia do IFCH/UNICAMP.

SILVA, M. C. (1997). Metamorfoses da Amazônia. Tese de Doutorado, Campinas, IFCH/UNICAMP.

UNIDO/ONU. SECRETARIAT OF UNIDO (1971). Industrial free zones as incentives to promote exportoriented industries. S/l: , 28 October 1971, mimeo.

VELTZ, P. (1999). Mundialización, ciudades y territórios. Barcelona: Editorial Ariel S.A., 1999.

El trabajo en el Polo Naval de Rio Grande en el sur de Brasil: desarrollo local y players globales

Por Pedro Robertt[1]

Pensar la realidad y el futuro de los individuos en el capitalismo global es, para el pensamiento económico dominante, en el mejor de los casos, reducir la cuestión del desarrollo a la necesidad de inversiones económicas del Estado y del capital. Gobiernos de estados nacionales o unidades menores dentro de estos buscan ansiosamente por inversiones que tendrían como consecuencia, se dice, traer crecimiento económico y desarrollo social para las regiones "tocadas" o "favorecidas". Con un toque mágico, tales emprendimientos sacarían un lugar del ostracismo y lo elevarían a un nuevo espacio elegido, principalmente por el capital. Cabe a la reflexión científica analizar cuáles son los supuestos "beneficios" que emergen en los segmentos o regiones económicas que reciben inversiones estatales y privadas de grande porte.

El resurgimiento de la industria naval en Brasil, cabe destacar, está relacionado a un contexto económico de baja de los precios del petróleo, en el mercado mundial; y del descubrimiento del pré-sal, un área de reservas petrolíferas en capas profundas del subsuelo marítimo en el litoral brasileño. A partir de allí, esa industria de construcción, que estaba paralizada en el país, se transformó en una apuesta para el crecimiento económico y el desarrollo social. A su vez, el Polo Naval en la ciudad de Rio Grande, en el estado de Rio Grande del Sur, en Brasil, se insertó dentro de esa lógica general de desarrollo nacional. Proyectado en el segundo gobierno de Luis Ignácio Lula da Silva, fue inaugurado en 2006 y tuvo un fuerte apoyo estatal, que continuó con el gobierno de Dilma Roussef, ambos del Partido de los Trabajadores.

En años recientes, el Polo Naval de Rio Grande, después de un inicio prometedor, viene pasando por momentos de fuerte oscilación económica, teniendo como consecuencia directa una la inestabilidad en el número de trabajadores contratados. Factores como crisis económica global, participación de los principales países productores (China, Corea, Japón, etc) y conglomerados industriales e investigaciones judiciales, sobre intercambios de favores entre agentes públicos y privados, explicarían la inestabilidad tanto del emprendimiento económico como del volumen de contrataciones.

Si los análisis que apuntan a pensar el desarrollo, cuando van más allá de los datos económicos, se centran en los impactos que grandes inversiones traen para las ciudades y territorios más amplios que los reciben, pocos son los que reflexionan sobre las formas de organización y de relaciones de trabajo que allí se configuran, así como los tipos de trabajadores que son requeridos. El objetivo de este artículo va en esa dirección, vale decir, en observar qué diferentes características asume el trabajo en un gran emprendimiento económico nacional con presencia de agentes privados y estatales, que se inserta además en un contexto con fuertes players globales.

1 Profesor de Sociología de la Universidad Federal de Pelotas/Brasil.
E-Mail de contacto: probertt21@gmail.com.

La discusión sobre el desarrollo en Rio Grande

Si acompañamos los debates desde 2006 (o un poco antes) en adelante, cuando ese gran emprendimiento industrial fue implementado, notamos que la discusión permaneció centrada en cuál sería el desarrollo esperado, particularmente, en la ciudad de Rio Grande. Una rápida mirada sobre las mayores preocupaciones en la implementación del Polo Naval, revela tres grandes discusiones en las cuáles han participado agentes políticos, económicos, académicos y sociales, incluyendo el sindicato de trabajadores metalúrgicos de la región: en primer lugar, la cuestión del crecimiento económico y las consecuencias sociales que pueden ser esperadas en la ciudad de Rio Grande y regiones próximas; en segundo lugar, los impactos sobre la generación de empleo y la cualificación de la fuerza de trabajo local; y, en tercer lugar, la cuestión de la calidad del trabajo o mejor dicho de las condiciones laborales.

El sindicato que engloba los trabajadores del Polo Naval y diversos agentes académicos cuestionaban, particularmente en 2013 y 2014, cuando se verificaba un número significativo de trabajadores contratados, que los beneficios del crecimiento económico tuvieran impactos positivos, en la calidad de vida de los habitantes de la ciudad de Rio Grande. Según algunos análisis, se creaba riqueza que no era distribuida de forma equitativa entre la población de esa ciudad[2]. Además, se afirmaba que esta había crecido exponencialmente con la llegada de trabajadores foráneos, y no se observara una adaptación en la infraestructura local que diese cuenta del nuevo contingente de habitantes, por ejemplo, en el área de servicios. Sería recurrente, por ejemplo, la crítica que el sistema de salud no soportaba las demandas que el crecimiento poblacional de la ciudad tenía como resultado de la creación del Polo Naval[3].

Así, los supuestos beneficios generales no habrían sido del porte esperado. A su vez, si se mide la distribución de la riqueza en la sociedad riograndina desde la instalación del Polo Naval, habría habido un cierto avance. El Índice Gini de redistribución de la riqueza pasó en Rio Grande de 0,54 para 0,56 en el período 1991 a 2000, disminuyendo para 0,50 en 2010. Esto significa que aumentó la desigualdad en el período de adopción de las políticas neoliberales de los años 90 del siglo pasado, disminuyendo en el inicio del presente siglo, momento de instalación del Polo Naval. Sin embargo, esa mejoría estaría aún lejos de las expectativas asociadas al tamaño del emprendimiento[4].

No menos importante fue el debate sobre generación de empleo y cualificación de trabajadores como consecuencia de la instalación del Polo Naval. Hubo desde un inicio un énfasis en el crecimiento del empleo, el cual ocurrió, principalmente, entre 2012 y 2014. Junto con ello se insistía en que el Polo Naval traería mayor cualificación para los trabajadores de la región. La apuesta era en una secuencia temporal compuesta de dos momentos: un primero en que prevalecerían trabajadores traídos, principalmente, de otras regiones de Brasil; y un segundo en que trabajadores locales aprenderían el trabajo en la industria naval, a través de cursos de cualificación y de la experiencia laboral en el Polo

2 Para ello se puede ver el debate entre estos agentes en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=rPMOViy1dZc

3 La población de Rio Grande tuvo el siguiente crecimiento en los últimos años: 172.422 mil en 1991; 186.544 mil en 2000 y 197.228 en 2010. Puede verse Atlas Brasil: http://www.atlasbrasil.org.br.

4 La apreciación negativa de los resultados generales, para la población riograndina, del emprendimeinto también es contrastante, en una primera lectura, con la mejora del IDH Municipal que tuvo los siguientes resultados en los últimos años: 0,527 (1991) 0,652 (2000) e 0,744 (2010). De todos modos, es necesario tomar en cuenta que el IDH es sensible a indicadores (educación y longevidad principalmente) que sólo muy indirectamente serían afectados por la instalación del Polo Naval.

Naval, y tenderían a substituir - gradualmente - a los primeros. De hecho, hubo, en estos años, fuertes oscilaciones en el volumen total de trabajadores. En 2012 se habría llegado a 12 mil y en 2013 a 24 mil trabajadores, constituyendo este último el pico más alto alcanzado. En agosto de 2014 la cifra sería de 13 mil, en un movimiento descendente que llevaría a 7 mil en febrero de 2015, y entre 5 y 6 mil trabajadores en el segundo semestre de 2016.

Volviendo a la cuestión de la cualificación, la percepción que se tenía desde diversos ámbitos, como el sindical o el estatal en sus diversas instancias, era que había en Rio Grande un déficit de cualificación de la fuerza de trabajo local y que el mismo debía será enfrentado para poder desarrollar la industria naval de la ciudad, integrando sus habitantes. Eso llevó, inclusive, a acuerdos de formación profesional con participación de diversas instituciones de formación profesional, incluyendo universidades de la región, junto con los gobiernos federal, estadual y municipal.

De acuerdo con agentes locales, los trabajadores riograndinos poseen hoy una cualificación laboral substancialmente mayor a la que tenían en el momento de instalación del Polo Naval. Es razonable pensar que, pasada una década de inicio del emprendimiento, existe una fuerza de trabajo local más cualificada para trabajar en la industria naval. Además, la disminución de trabajadores del Polo Naval ha tenido como consecuencia el retorno, para sus lugares de origen, de aquellos que pertenecen principalmente a otras regiones de Brasil. Se afirmaba que había en el Polo Naval, en sus inicios, alrededor de 60% de trabajadores de fuera del estado de Rio Grande del Sur. En un cuestionario, que aplicamos con trabajadores del Polo Naval, en noviembre de 2015, constatamos que la relación se había invertido, siendo que una tercera parte aproximadamente era constituida por trabajadores de fuera del estado de Rio Grande del Sur. Esa inversión puede ser el resultado de una mayor cualificación de los trabajadores locales junto con la "fuga" de los trabajadores de fuera, mucho más sensibles a las oscilaciones entre momentos de mayor y menor contratación.

Si tales aspectos estaban relacionados a la ciudad de Rio Grande, incluyendo la región más próxima o el propio estado de Rio Grande del Sur, otro elemento era debatido paulatinamente en relación a los trabajadores del Polo Naval: la calidad del trabajo o, dicho de otro modo, las condiciones de trabajo. El sindicato de trabajadores metalúrgicos de la región e investigadores académicos, comenzaron a cuestionar los riesgos, a los cuáles estaba expuesto el trabajador, en los procesos productivos en la industria naval. Contacto con petróleo, cables de alta tensión, tareas en altura llevarían, entre otros elementos, a que el trabajo en la industria naval implicase situaciones de riesgo y peligrosidad. En ese sentido, los accidentes de trabajo han sido una preocupación constante de los dirigentes sindicales que cuestionan también la baja fiscalización desde el Estado.

En suma las discusiones sobre el proyecto desarrollista se redujeron, en los años de instalación del Polo Naval, a los supuestos beneficios generales para la población del crecimiento económico, a la generación de empleo y a la cualificación de los trabajadores locales y, cuando se atendió al trabajo efectivo, en ese emprendimiento naval, a las condiciones laborales[5]. Esas tres discusiones del desarrollo local y regional, a partir de un gran emprendimiento económico, tuvieron críticas, como fue observado, originadas en general por el sindicato de trabajadores metalúrgicos y por investigadores académicos.

5 La fuerte presencia de procesos de tercerización y la pauta salarial han sido también, específicamente, parte de la agenda sindical.

Organización del trabajo y percepción de los trabajadores en el Polo Naval

Si los aspectos considerados son importantes para pensar el desarrollo de una región, hay dimensiones que aparecen perdidas: son aquellas que tiene relación con la realidad del trabajo que se genera al interior de esos grandes emprendimientos económicos, considerados neodesarrollistas. Lo que queremos llamar la atención es que discutir el desarrollo de una región no puede reducirse, en el mejor de los casos, a ver los impactos sociales del crecimiento económico. Del mismo modo, analizar las consecuencias sobre el trabajo no puede reducirse a abordar la generación de empleo y la mayor cualificación laboral, o en el mejor de los casos - aunque esto no deba ser descuidado - las condiciones de trabajo y las salariales. Lo que escapa a la mayoría de los análisis es qué tipos de relaciones o de formatos organizacionales son construidos por esos grandes emprendimientos ¿Es más taylorismo híbrido como hemos visto en muchas investigaciones nuestras o de otros en Brasil o en el conjunto de América Latina?[6] ¿Se trata de incorporar de forma eufemística discursos pós-tayloristas del *engagement* de los trabajadores, que no tienen en realidad mayores consecuencias en la organización productiva? ¿Qué tipos de trabajadores son requeridos, más allá de la cualificación para puestos de trabajos especializados? ¿Son trabajadores que ejecutan órdenes al modo clásico taylorista o tienen una cierta autonomía y contribuyen con su intelecto para sus tareas, al modo preconizado por los modelos llamados pós-tayloristas? ¿Cómo perciben los trabajadores su vida cotidiana en ese nuevo espacio de trabajo? En suma: ¿qué mundo del trabajo emerge de un gran emprendimiento económico que pone juntos Estado y capital privado? O tenemos, por una parte, una visión positiva de la evolución de la ciudad o del territorio generando nuevos empleos y mayor cualificación, o por otra parte, una lectura crítica que señala que una gran inversión económica impulsada desde el Estado no se traduce en beneficios para el conjunto de la sociedad en el cuál aquella se instala.

Si una lectura que solo "mira" para las inversiones económicas, sean del Estado sea del capital, para pronosticar el desarrollo de una región es, por decir poco, miope, visto que la historia del capitalismo está repleta de ejemplos en que el capital (con apoyo del Estado) trajo antes que nada destrucción[7]; otra que sólo observa el territorio, y pasa rápida o tangencialmente, por los trabajadores que montan diariamente el escenario, es incompleta para entender el significado social más amplio de esos grandes proyectos económicos.

En noviembre de 2015 aplicamos un cuestionario a 207 trabajadores del Polo Naval de Rio Grande[8]. En una caracterización general los trabajadores del Polo Naval, en 2015, eran en su gran mayoría hombres, con una edad promedio próxima a los 30 años, declaradamente blancos y pertenecientes preponderantemente a la ciudad de Rio Grande y regiones próximas. No obstante, lo que más nos interesa ver aquí es qué tipo de organización del trabajo es encontrada en el Polo Naval. El primer dato que nos llama la atención es que se trata de una organización del trabajo con rasgos tayloristas. Existiría una fuerte jerarquía pues la mayoría de los trabajadores se encuentran subordinados a un jefe inmediato y es bajo el contingente que, por ejemplo, indica tener flexibilidad en el horario de trabajo. Muy pocos trabajadores encuentran autonomía en el trabajo, como es preconizado por formatos organizacionales flexibles y pós-tayloristas. Sin embargo,

6 Una referencia para este tema, entre tantas, puede verse en De La Garza (2000).

7 Comenzando con la destrucción de la sociedad de la India por el capitalismo inglés, analizada por Marx.

8 Los resultados que presentamos en esta sección son una síntesis del trabajo de Robertt y Berenice de Lemos Silva (2016). El cuestionario fue aplicado por los miembros del Núcleo de Estudios sobre el Polo Naval, vinculado al Programa de Pos-graduación en Sociología de la Universidad Federal de Pelotas.

también son una minoría los trabajadores que encuentran que su trabajo es monótono, como se acostumbraba observar en las organizaciones fuertemente taylorizadas. A su vez, más de la mitad de los trabajadores reconoce que realiza su trabajo en equipo. Esto que, en un principio, podría estar asociado a un modelo de organización del trabajo pos-taylorista parece estar indicando la especificidad del trabajo en el Polo Naval, en que módulos son construidos por equipos de trabajadores que posteriormente van a ser insertados dentro de las plataformas marítimas.

En suma, se encuentran aún presentes fuertes jerarquías que están asociadas a modelos tayloristas, cuando no pré-tayloristas. Los trabajadores no encuentran, en su mayoría, monótono su trabajo mas también no lo encuentran creativo, lo que indica que poco tienden a agregar a las tareas que les son encomendadas. No se trataría de un trabajo al modo fordista de producción rutinizada en serie, pero tampoco uno en que los trabajadores perciban que desarrollan potencialidades creativas, como se suele postular desde nuevos discursos gerenciales. Aunque se esté delante de una industria que incorpora procesos tecnológicos avanzados y dispositivos organizacionales que nos remitan a modelos pos-tayloristas, ello no conlleva a que los trabajadores sientan que tienen más autonomía o que ejercen más creatividad en sus tareas.

Uno de los datos más sorprendentes, que surgió de la aplicación del cuestionario, es que cerca de 6 de cada 10 trabajadores encuentra un ambiente competitivo en el Polo Naval. Eso llama la atención, principalmente, cuando los nuevos discursos gerenciales tienden a "vender" el trabajo hoy como un lugar de colaboración y compromiso. En nuestra investigación llegamos a encontrar (como punto más crítico) un trabajador que declaró: "Espero nunca más precisar volver a trabajar allí. Es un infierno". Esta declaración fue dada por un joven de 21 años nacido y residente en Rio Grande. Cabe destacar que no todas las declaraciones que obtuvimos tienen ese carácter. En muchos casos se valorizaba la experiencia de trabajo así como la cualificación obtenida al trabajar en el Polo Naval. De todos modos, no es desdeñable que un joven que ingresa en la vida productiva vea esa experiencia de modo tan negativo. No obstante, encontrar un ambiente competitivo no se traduce en un cuestionamiento de la gestión empresarial, ya que sólo una quinta parte de los trabajadores entrevistados evaluaron que el Polo Naval se constituye en un ambiente arbitrario, lo que señala una baja crítica en relación a la gestión del emprendimiento.

Los resultados referentes a la organización del trabajo y al ambiente de trabajo fueron analizados según el sexo, la edad, la condición étnico-racial y el origen geográfico. La organización del trabajo, observada más de cerca, tiene en su dirección, relativamente, más hombres; individuos más adultos; declaradamente blancos y que tienen origen fuera de la ciudad de Rio Grande. Si las primeras tres categorías analíticas (sexo, edad y condición étnico-racial) señalan el comportamiento de variables ya conocidas en modelos de organización del trabajo tradicionales (es decir, ser hombre; tener una carrera hecha en la empresa, asociada a más edad; y ser blanco sitúa los individuos en un lugar diferenciado en la organización del trabajo), la variable origen geográfico muestra una particularidad de un emprendimiento económico que nació necesitado de fuerza de trabajo externa a la ciudad, especialmente, con conocimiento de la industria naval. Lo cierto es que ejercer cargos de jefatura es más probable cuando se es hombre, más adulto, declaradamente blanco y llegado de fuera de la ciudad de Rio Grande. Inversamente, ser mujer, más joven, declaradamente no blanco y nacido en la ciudad de Rio Grande disminuye las probabilidades de ejercer cargos de dirección dentro del Polo Naval. Este último aspecto fue observado a través de diversos registros y en algunos momentos con cierto resentimiento, de parte de los trabajadores locales. En nuestro cuestionario, captamos la

siguiente declaración: "De una forma general siempre valorizan más a la mano de obra de fuera que a la de la propia ciudad...el plano de cargos y salarios siempre privilegia a los profesionales que vinieron de fuera". Es posible que esa diferencia pueda ser atribuida a que los trabajadores que conocían el trabajo en la industria naval eran los que llegaban de otras ciudades, lo que acabó siendo visto por algunos trabajadores locales (y también por su sindicato) como un acto de privilegio con los trabajadores que vinieron de fuera del estado de Rio Grande del Sur.

El análisis de algunos rasgos incipientes de nuevos modelos de organización expresa una participación relativamente mayor de los hombres, los trabajadores declaradamente blancos y los trabajadores "foráneos". En contrapartida, las mujeres, los declaradamente no blancos y los trabajadores de Rio Grande participan menos de dispositivos asociados a modelos pós-tayloristas (con indicadores tales como participar de la toma de decisiones, trabajar en equipo, decidir en reuniones colectivas). En suma, categorías dominantes (hombres y "blancos") se asocian relativamente más con trabajo menos taylorizado, lo mismo ocurriendo con trabajadores foráneos, tal vez justamente - en este último caso - por ser los que originalmente tenían el conocimiento de las tareas en la industria naval[9].

El Polo Naval es percibido por los trabajadores, como ya vimos, como un espacio de trabajo inhóspito (competitivo y poco solidario) aunque ello no se traduzca en una crítica a la gestión empresarial, pues es bajo el contingente que encuentra allí un ambiente de arbitrariedad. La visión de tratarse de un ambiente más competitivo está más presente, relativamente, en las mujeres, en los jóvenes, en los declaradamente blancos y en los trabajadores de fuera (aunque aquí las diferencias con los trabajadores locales no sean tan definitivas). Excepto en la condición étnico-racial, son "aquellos que llegan más tarde al trabajo" (las mujeres, los jóvenes, los no locales) que perciben mayor competitividad en el Polo Naval. Como si trabajar en ese espacio laboral los colocase en un mundo social que les es nuevo, extraño y hostil.

Crisis, players globales y factores locales

Avanzando en este texto, no podemos eludir que el binomio desarrollo y trabajo en una experiencia de emprendimiento nacional, con participación del Estado y de capitales privados se inserta en un contexto capitalista que cuenta con *players* globales fuertes. Crisis globales, y países asiáticos y grandes conglomerados especializados en la industria naval tienen un impacto no despreciable sobre los proyectos de inversiones locales en la industria naval. En los últimos años, el declive en la industria naval brasilera y del Polo Naval de Rio Grande (que emergió espectacularmente en el inicio del siglo XXI), con dificultades en la concretización de los contratos de construcción, y por tanto en mayor generación de empleo, es asociado a las investigaciones judiciales de las relaciones de intercambio de favores entre capital y Estado, en el ámbito nacional. Cuánto de las oscilaciones de la industria naval es resultado de crisis globales, del accionar de actores globales fuertes o de factores locales escapa a las posibilidades de este trabajo. Sin embargo, entendemos que no se debe despreciar el papel que juegan los países asiáticos, que tienen larga experiencia en nichos específicos de la industria naval que los ubica en una situación de competitividad privilegiada en el contexto global, así como de los conglomerados a ellos asociados[10].

9 La edad, en este caso, no mostró diferencias. Trabajadores más jóvenes y adultos tienen inserción semejante en dispositivos organizacionales más participativos.

10 Una investigación judicial sobre un contrato de construcción naval interviene directamente sobre las

Con el interés de mostrar el peso real, de los países asiáticos, en el mercado de la industria naval, cabe destacar que 80% de la producción mundial es realizada por ellos (Kubota, 2014). De acuerdo con Kubota (2014: 268): *"La escala de producción, la actuación en el mercado global y las nuevas tecnologías de producción para la industria naval son barreras a la entrada en grandes proporciones en el mercado de producción naval*"[11]. Analizando la actuación de esos países, en el mercado naval global, se percibe que hay varios elementos de relevancia, con variantes nacionales, tales como fuertes apoyos estatales en materia impositiva, grandes inversiones, apoyo a la investigación, innovaciones tecnológicas y una fuerza de obra abundante y relativamente barata. A su vez, cada uno de esos países tiene sus especificidades y se especializa en diferentes segmentos dentro de la industria naval. Corea del Sur posee la novena mayor marina mercante del mundo y ha tenido una importante inserción internacional, con modernización de plataformas de construcción, uso intensivo de tecnología y especialización en navíos de grande porte; Japón es la primera marina mercante del mundo produciendo en buena medida para el mercado interno, invirtiendo desde hace varias décadas en automatización; y China aprovechó la demanda internacional por centros de producción con bajos costos y la demanda interna, especializándose en la construcción de navíos, contando con trabajadores cualificados y de bajo costo comparativo.

No hay como negar la influencia de esos grandes países productores ni de los grandes conglomerados, en la industria naval. Algunas de las grandes empresas multinacionales son Hyundai, Mitsubishi, Samsung e Hitachi, actuando en ese mercado global, en buena medida con apoyos estatales[12]. En el caso de Brasil, el resurgimiento de la industria naval, en el inicio del siglo XXI, está asociado, como fue afirmado, a la baja del precio del petróleo en el mercado internacional y al descubrimiento de las reservas petrolíferas del "pré-sal". No puede soslayarse que la productividad de la industria naval brasilera la coloca en desventaja en relación a esos *players* globales. Las desventajas son confirmadas por el hecho de que parte de la construcciones navales vienen siendo hechas fuera de Brasil (a pesar de originalmente, en muchos casos haber sido pensadas dentro de proyectos internos), por imposibilidades financieras de realización por la producción nacional. De hecho, actualmente, algunos proyectos de construcción naval han sido transferidos para Asia, para dar continuidad a otras fases del proceso de producción, retornando posteriormente para su finalización, en otras localidades del país. Los discursos mediáticos suelen tratar a esas "soluciones internacionales" como inexorables delante de la crisis económica, sin embargo lo que habría que cuestionar es porqué es más factible producir en los países asiáticos lo que podría ser hecho dentro de Brasil. De hecho, agentes locales se han movilizado conjuntamente, en algunos momentos, para "defender" lo que consideran el "contenido nacional" en la construcción de plataformas marítimas.

Conclusiones

El futuro de un gran emprendimiento económico, con pretensiones nacional-desarrollistas está atado entonces a crisis y players globales. Como fue observado el número de trabajadores empleados en el Polo Naval de Rio Grande cayó estrepitosamente, en los

empresas involucradas, lo que genera un impacto inmediato sobre los proyectos que están siendo realizados. Eso lleva a que se atribuya hoy la crisis del sector, fundamentalmente, a esos factores locales.

11 Traducción del autor.

12 La caracterización de los players globales es efectuada, muy sintéticamente, a partir del trabajo de Kubota (2014).

últimos años, verificándose ese mismo movimiento en la industria naval de Brasil como un todo. En este artículo tratamos de ir más allá y analizar la organización del trabajo y la percepción de los trabajadores en un gran emprendimiento. La realidad del trabajo en el Polo Naval de Rio Grande mostró que, a pesar de tratarse de grandes proyectos que incluyen tecnologías avanzadas, la organización del trabajo tiende a ser verticalizada y sigue presentando rasgos tayloristas. Cuando se analiza por categorías de trabajadores se nota que trabajadores hombres, de edad más adulta, declaradamente blancos y de fuera de la ciudad de Rio Grande están más representados en los cargos jerárquicos. Son estas categorías también (exceptuando la categoría de edad, que no nos mostró diferencias) las menos taylorizadas y que participan comparativamente más en las decisiones sobre el funcionamiento de la organización productiva. Junto con ello, el trabajo es visto como un lugar de competencia y baja solidaridad entre los trabajadores. En su conjunto, el Polo Naval de Rio Grande como experimento nacional desarrollista se presenta para los trabajadores como inestable (y aquí es donde tienen su peso las fuerzas globales además de factores locales), con características clásicas en la organización del trabajo, y con inserciones diferentes en ella según el sexo, la edad, la condición étnico- racial y el lugar de origen. También se presenta como un espacio poco amigable entre trabajadores.

La industria naval en Brasil, en el final del año de 2016, entra en un nuevo período de incertidumbre. El resurgimiento de las políticas neoliberales con una mayor apertura de la economía y, concretamente, la posible pérdida de hegemonía en la explotación del petróleo de la Petrobrás[13], tiende a generar un escenario de mayor inestabilidad. A eso deben sumarse las alteraciones previstas en la legislación laboral direccionadas a disminuir la fuerza de los trabajadores y aumentar el poder del capital. Tal vez analizar los mundos del trabajo que se constituyen dentro de un modelo nacional desarrollista sea mirar por el espejo retrovisor. Sin embargo, aún persistirá - más que antes - la necesidad de interrogar esos mundos del trabajo, pues formatos organizacionales como el estudiado no son construidos en el vacío, sino sobre espacios sociales con agentes locales y globales que tienen fuerzas desiguales.

Referencias

DE LA GARZA E. (cord) 2000. Tratado latinoamericano de sociología del trabajo. México: Fondo de Cultura Económica.

KUBOTA, L. E. (2014). Indústria naval: um cenário dos principais players mundiais. En ALVARES DA SILVA CAMPOS NETO C. y MEZADRE POMPERMAYER F. (Editores). Ressurgimento da indústria naval no Brasil (2000-2013). Brasília: Ipea, Capítulo 7. pp. 265-286.

ROBERTT P. y BERENICE DE LEMOS SILVA S. (2016) Trabalhadores do Polo Naval de Rio Grande/RS: desenvolvimento e organização do trabalho". Reunió Apocs (Associação Nacional de Pós-graduação em Ciências Sociais), realizada del 24 al 28 de octubre de 2016, en Caxambú, Minas Gerais, Brasil. Disponible en: http://www.anpocs.org/index.php/papers-40-encontro/st-10/st34- Fecha de Consulta: 10/11/2016.

13 El 31 de agosto de 2016, un proceso de impedimento retiró de la presidencia a Dilma Roussef, ingresando como Presidente da República Michel Temer. La política de este último es de mayor apertura económica y de alteraciones en el papel central que ha tenido, hasta el momento, la empresa estatal Petrobrás sobre la explotación de petróleo.

Mirada al Sur/global: huelga masiva en India

Por Diego Quattrini[1]

El presente documento pretende informar sobre la última protesta masiva ocurrida en septiembre en India. Esta acción aparece como un mensaje elaborado a partir de las prácticas de miles de sujetos sobre las condiciones estructurantes desiguales neo-capitalistas globalizantes que va configurando la trama de los trabajos, sus cadenas de valorización y la precarización permanente de quienes que sobreviven de su trabajo.

En realidad, esta protesta se trata de una huelga general, quizás una de las más grandes de la historia en cuanto a personas que hicieron posible la realización. A decir verdad, la huelga desde los comienzos del capitalismo fue un medio predilecto por parte de los trabajadores, utilizada como acción provocadora de un conflicto que buscaba tanto "parar" la productividad del capital, como ser una voz para actuar en la lucha de clases de acuerdo a los intereses inmediatos. Sin embargo el significado de esta huelga emerge bajo un contexto capitalista donde la deslocalización de agentes y de las actividades productivas estructura a las sociedades, en especial las del sur global. La cuestión se complejiza en pensar de que fue una huelga masiva y con escasas repercusión mediática en los medios de comunicación en general (al menos en el plano local en la Argentina).

En tanto que el rol de una huelga sólo puede ser apreciable en consideración a un proceso histórico definido, incluyendo ciertas demandas vinculadas a la estructuración de forma de organización social y jurídica y la capacidad de disputa que adquiere la lucha de clase, -con la consiguiente institucionalización de formas de organización, como el sindicato-. Es por esto que consideramos junto con Melucci (Lisdero, 2015) que la huelga, como otra manifestación del conflicto social en el mundo capitalista, particularmente constituye un momento privilegiado para analizar el o los cambios de nuestras sociedades. Pensando en el carácter profético, esta acción, elaborada bajo una compleja organización, "hacen ver", indudablemente, los procesos que hacen posible las marginalidades y los límites que posee las políticas de contención propias del estado de conflicto que asume el capital/trabajo. Una huelga de estas características no puede dejar de mostrar aquellas tensiones desapercibidas que estructuran las sucesivas crisis del capitalismo en la actualidad.

En busca de asumir una significación más concreta de la huelga, podríamos decir que esta implica en cierto sentido una pequeña revuelta, una molestia a las reglas actuales del trabajo global (del Trabajo 3.0[2]), algo arcaico con un vestido de otra época que viene no sólo a perturbar la producción local sino el entramado económico multinacional que va configurando la plusvalía de las grandes multinacionales. Es una huelga del sur global que no deja de dibujar y des-dibujar las geometrías y gramáticas de sensibilidades particulares de estos territorios, como las acciones de resistencia ante la institucionalización imperante.

Sin ánimo de establecer una historia de la economía capitalista de India, se podría decir que hay un antes y un después luego del quiebre institucional/económico de su Estado

1 Becario post-doctoral del Conicet (CIT Villa María). Integrante del Programa de Estudios sobre Acción Colectiva y Conflicto Social – CIECS-CONICET-UNC y de GESSYCO (UNVM). Editor de la Revista Onteaiken. E-mail de contacto: diegoquattrini@gmail.com

2 Para una definición del Trabajo 3.0 ver la presentación del presente boletín Onteaiken.

en 1991, donde quedó a merced del recetario impuesto por los organismos multinacionales de crédito como el Fondo Monetario Internacional. Esto implicó la elaboración de políticas de ajuste observadas en la reducción de las políticas proteccionistas; en la privatización de las industrias del sector público; pero fundamentalmente en las concesiones lucrativas otorgadas a las empresas privadas, junto con la apertura a la inversión extranjera directa, como mecanismo central escogido para lograr el seductor crecimiento económico.

India aparece entonces como un lugar paradigmático del sur global, convirtiéndose en un espacio influyente en el comercio mundial basando principalmente en su producción de bajo costo de su fuerza de trabajo. Los bajos salarios son la tentación de las multinacionales: en tanto que no hay garantías de los derechos sindicales, las jornadas laborales llegan en varios casos a superar las 70 horas semanales. Inclusive la mitad de su población se ven privados de sus satisfactores fundamentales de vida, tales como los alimentos y nutrientes, energía, viviendas, agua potable, saneamiento, sanidad, educación y seguridad social (Prashad, 2016).

Por otro lado, la lista de las corporaciones multinacionales beneficiadas con las reglas productivas locales es bastante extensa: Inditex y El Corte Inglés de España, Primark de Irlanda, Calvin Klein, Timberland y Wal-Mart de Estados Unidos, Benetton de Italia, H&M de Suecia, C&A de Países Bajos, Mothercare de Reino Unido, y muchas más (Dalponte, 2016).

Sin embargo, ante esta penosa situación laboral, el viernes 2 setiembre del 2016 tuvo lugar una reacción inédita de la clase trabajadora que quedará en la historia de la conflictividad de ese país: Entre 150 y 180 millones de trabajadores participaron de una huelga general – según los datos que circularon en los medios de comunicación-, que fue convocada en torno a una plataforma con 12 reivindicaciones presentada por las Centrales Sindicales[3]. Estas incluyen, aumento del salario mínimo y las pensiones para todos los trabajadores, la ratificación inmediata de los Convenios OIT 87 y 98, el fin de la privatización de las empresas estatales y de tercerización de la fuerza de trabajo, el freno a los aumentos de precios, el cumplimiento de los derechos laborales y la eliminación de las enmiendas pro-patronales de la legislación laboral (Singh, 2016).

La Central de Sindicatos Indios (CITU) informó:

> Empleados y trabajadores de todos los sectores de la economía del país - organizados y no organizados, del sector público y del sector privado, de los distintos estamentos del Estado participaron en esta huelga. De todos los sectores estratégicos de la economía, a saber, minas de carbón y de otras, electricidad, construcción civil, petróleo, industria de armamento de defensa, telecomunicaciones y el sector financiero, como bancos y seguros, etc.; los trabajadores y empleados participaron en la huelga mayoritariamente haciendo caso omiso a las amenazas de los respectivos ministerios, directivos de empresas y también de muchos gobiernos estatales.
>
> Vimos muchas ciudades de todo el país tener un paro total, porque los trabajadores del transporte se unieron a la acción en varios Estados, incluyendo Haryana, Punjab, Telengana, Karnataka, Assam, Odisha, Kerala, Tripura y Andhra Pradesh. De hecho, en los estados de Kerala y Tripura la huelga fue total y era tal el nivel de apoyo que los informes del CITU decían:

3 Para observar un video que muestra los acontecimientos de ese día ver: http://www.thecanary.co/2016/09/15/worlds-largest-ever-strike-takes-place-gets-buried-media-video/. Fecha de consulta: 20/11/2016.

> Aunque los sindicatos no llamaron a un bandh [huelga general - ed.], un bandh prevaleció en muchos Estados del país, incluyendo Assam, Bihar, Haryana, Odisha, Kerala, Tripura, Telangana, muchos distritos de Karnataka , Madhya Pradesh y otros. (Singh, 2016: s/n)

En un contexto de reestructuración y de implementación de ofensivas reformas laborales que se instancian en el sur global, la huelga masiva india reitera, entonces, las propias preocupaciones, descontentos y frustraciones de la clase trabajadora. Al parecer la lucha es por defender y rechazar, no por conquistar, sino por resistir ante la erosión de las condiciones de reproducción imperantes. Rechazar aquí es negarse a seguir en una reproducción depredatoria de la vida, es decir, simplemente a luchar contra la resignación, más allá que se pueda o no identificar caminos en morfologías posibles o desconocidas (Scribano, 2015).

En tanto que además la huelga no deja de ser un repertorio emergente de una acción identitaria de un tipo de trabajador global/local, -indio, precarizado, mujer, joven, etc.-, posicionado bajo una estructura capitalista consolidada con mecanismos claramente dependientes elaborados por la participación de distintos agentes y dispositivos. Por lo que el ropaje de esta acción colectiva –inclusive hasta su nominación- y su respuesta a un contexto histórico, lejos de represar la estructura y los reposicionamientos de una sociedad del siglo XX, podría expresar más una contestación profética del siglo XXI. Lo que se juega, entre tantas demandas y reivindicaciones, es la ilusión, que no sólo rompa con el orden material, sino también con las prácticas ideológicas y cotidianas de estos trabajadores.

Aunque todavía es temprano para observar las repercusiones, deberemos estar atentos a analizar la dirección y alcance de esta protesta a escala mundial. Esta dinámica quizás logre configurar cartografías y gramáticas que den batalla y promuevan límites a los "compromisos políticos hegemónicos" que se asumen en el régimen de desposesión continua de las energías y los bienes de los trabajadores, el cual se observa claramente en la situación de los que se encuentran en la marginalidad de la producción global neo-colonial.

Referencias

LISDERO, P. (2015). Travesías de los sentidos: notas acerca de las manifestaciones del conflicto social en un "pasaje de época". En Boletín Onteaiken N° 20. Año 10. Disponible en: http://onteaiken.com.ar/ver/boletin20/Onteaiken20_08-Lisdero.pdf Fecha de Consulta: 22/11/2016

DALPONTE, F (2016). Los trabajadores indios, en huelga contra las recetas del FMI. En Notas. Periodismo popular. Disponible en: https://notas.org.ar/2016/09/07/trabajadores-indios-huelga-contra-recetas-fmi/. Fecha de Consulta: 21/11/2016

PRASHAD V (2016) India: la mayor huelga general del mundo. En Sin permiso. 15/09/2016. Disponible en: http://www.sinpermiso.info/textos/india-la-mayor-huelga-general-del-mundo Fecha de consulta: 20/11/2016

SCRIBANO, A. (2015). Notas sobre conflictos, acciones colectivas, protestas y movimientos sociales a principios de un siglo. En Boletín Onteaiken N° 19. Año 10. Disponible en: http://onteaiken.com.ar/ver/boletin19/onteaiken-19-01-scribano.pdf Fecha de Consulta: 22/11/2016

SINGH M. (2016). India: Huelga general de 180 millones de trabajadores. Disponible en: http://argentina.elmilitante.org/internacional-othermenu-33/asia-othermenu-36/7196-india-huelga-general-de-180-millones-de-trabajadores.html. Fecha de Consulta: 22/11/2016