

5. ¿Es el sistema de las relaciones industriales la forma dominante para la regulación de los conflictos?

Nuestra hipótesis es: los conceptos de las relaciones industriales, que otorgan al conflicto industrial y a su regulación un papel clave en la normalización de las condiciones de trabajo y empleo, corresponden a la tradición de los países industriales. En los países latinoamericanos, el sistema de las relaciones industriales es tan solo una de las tantas instituciones que regulan las condiciones heterogéneas de trabajo y empleo, y el conflicto industrial no es su fuente de origen y energía.

- a) En Europa y en los Estados Unidos, las relaciones industriales institucionales surgieron de los conflictos abiertos a través de los cuales el movimiento obrero reivindicó cierto número de derechos sociales y políticos. Al ser disociado el “conflicto industrial” del enfrentamiento sociopolítico de carácter más general y al ser canalizado a través de procedimientos legítimos y legales, se “institucionalizó la lucha de clases” (Geiger, 1949). El derecho laboral colectivo e individual, así como ciertas instituciones y prácticas autónomas de la negociación colectiva, tanto a nivel de la empresa como en ciertos niveles superiores a la misma, se convirtieron en las principales instancias de regulación de las condiciones de trabajo y empleo, confirmando a las reivindicaciones de los trabajadores dependientes una base y una expresión normativas. /.../
- b) En los países latinoamericanos, los sistemas de las relaciones industriales no constituyen tanto el fruto de los enfrentamientos políticos y sociales del joven movimiento obrero con las compañías industriales y el Estado, como un elemento constitutivo de ciertas políticas estatales –populosas, de clientelismo o de modernización– encaminadas a comprometer a los trabajadores dentro de una especie de pacto: los sectores públicos, base natural que alimenta las prácticas del clientelismo, son los centros de la organización sindical. El “collective bargaining” se da en el marco de condiciones restrictivas establecidas de antemano por el Estado, de múltiples intervenciones administrativas, de un fuerte control político y de una eventual represión masiva de los sindicatos; suele poseer, en el conjunto del sistema de las relaciones industriales, una importancia menor que el “political bargaining” llevada a cabo por las cumbres dirigentes de los sindicatos. /.../

En términos generales, el sistema institucional de las relaciones indus-

triales en los países latinoamericanos no es sino una de las tantas formas para la regulación de las condiciones de trabajo, y no constituye el motor de la regulación de las mismas. Existen otras instituciones importantes a este respecto: el Estado rector, autoritario y paternalista (que, a pesar de todos los conceptos económicos neoliberales, sigue predominando hasta la fecha), la empresa, como unidad social en la cual siguen imperando fuertes relaciones personales de autoritarismo y lealtad; y, más allá de las relaciones laborales directas y formalizadas, pero no por ello menos importantes para su comprensión, el contexto de vida de la gran familia así como ciertas redes sociales informales, que poseen una complicada estructura de compromisos y relaciones recíprocas de tipo no contractual (véase Dombois/Pries, 1993 y I 994).

A pesar de que en el campo de relaciones industriales prevalece una tradición de investigación que describe minuciosamente la historia de sindicatos, de conflictos laborales y del movimiento obrero en general (véase Zapata, 1989), también hay estudios muy interesantes e innovadores que sobrepasan este marco estrecho enfocando las relaciones laborales a nivel de empresa y ubicando el sistema de relaciones industriales como un arreglo tripolar (Estado, capital y trabajo) en el contexto sociocultural más global. Un estudio sobre el movimiento sindical en Colombia afirma, por ejemplo, los problemas que se derivan de la estructura económica heterogénea y la importancia del llamado sector informal: “Es necesario destacar que el futuro de las organizaciones sindicales se decide en parte ‘fuera’ de las organizaciones sindicales y ‘dentro’ del “sector informal” (Cirdenas, 1990, p. 193). Para México, es significativa la base social relativamente débil del movimiento sindical que se formó antes y creció fuertemente con la revolución (1910-1917) y a la cual el Estado le concedió espacios de influencia y poder “desde arriba” que forma la base del paternalismo autoritario de los sindicatos oficiales que no tiene mucho que ver, por ejemplo, con la historia de los –entre sí muy variados y diferentes– sindicatos de los países altamente industrializados (Leal, 1985, Bizberg, 1990).

En este contexto, cabe mencionar los muchos estudios de caso que describen las interrelaciones complejas entre trabajo formal e informal, trabajo doméstico de reproducción, las relaciones específicas de género y, por ejemplo, las orientaciones religiosas-místicas los cuales, en su conjunto, cuestionan fuertemente la importancia del sistema de relaciones industriales formal para la regulación de las condiciones de trabajo y empleo. De esta manera, la empresa está considerada no solamente como una unidad técnica-económica-organizativa, sino, en un sentido más am-

plio, como un “cuerpo social” con su vida cotidiana y formas de dominación y legitimación muy diferenciadas. Seguir en esta línea de estudios y no solamente enfocar los sistemas de relaciones industriales formales, nos parece permite entender con más profundidad el mundo de trabajo en los países latinoamericanos.

Capítulo IV

El desarrollo de la Sociedad Industrial y sus efectos laborales.

BASES TEMÁTICAS DE ESTE CAPITULO

- > La revolución industrial constituye el hecho histórico más relevante para comprender la actual configuración del mundo del trabajo.
- > Siguiendo a Polanyi, lo medular de la revolución industrial es que instaura la economía de mercado.
- > El sistema fabril culmina con una serie de cambios (artesano - putting out system) que en el plano de la organización productiva del trabajo, fue restándole capacidad de autonomía al trabajador.

Como habíamos señalado con anterioridad, se podría decir que la Sociología del Trabajo nace junto a la Sociología en general, en tanto los primeros autores clásicos, fundaron sus teorías en el marco de un creciente industrialismo que aparecía como el hecho social más importante de la época al punto de marcar una etapa diferente a las anteriores en la vida social. En ese marco de creciente industrialización, indudablemente el trabajo se constituía en un eje central de análisis. De allí entonces, que la Sociología del Trabajo se entronca notoriamente con las primeras exposiciones de los autores clásicos de la sociología.

4.1.- Previo a la revolución industrial

A grandes rasgos, la mayoría de los académicos comparten la idea que la humanidad ha tenido dos grandes revoluciones que marcaron un hito en la evolución social y económica: la revolución neolítica y la revolución industrial.

La revolución neolítica comienza en medio oriente hace unos 10.000 años y con el paso del tiempo (entre tres o cuatros milenios) se fue extendiendo por todo el mundo. Con el neolítico se descubre la agricultura y el cuidado de los animales (ganadería). Desde entonces, la humanidad, hasta mediados del siglo XVIII, satisface sus necesidades en base al trabajo con la tierra y se asientan las poblaciones en un territorio. Los excedentes económicos comienzan a ser visibles, se obtienen progresos en la satisfacción de necesidades, comienza la acumulación, el concepto de propiedad y por lo tanto, también surge la esclavitud.

Con el paleolítico, la esclavitud no tenía sentido y como se comprenderá era absolutamente “antieconómica”. Los estudios de Marshall Sahlins son enfáticos además en señalar la existencia de una “sociedad opulenta primitiva”, en la que se trabajaba lo necesario para satisfacer sus necesidades. Son los tiempos de “la caza, la pesca y recolección”. Por ejemplo, sobre los Kung señala que “vivían en una especie de abundancia material”⁹⁴; sobre los Bosquimanos establece que trabajaban de manera intermitente, mucho menos tiempo que lo que destinamos en la actualidad, gozando de mayor tiempo de ocio: “la gente determinaba su propio ritmo; solo en una ocasión se describe a un cazador como totalmente exhausto”⁹⁵.

Otro esquema de evolución histórica es el que proponen Marx y Engels. Distinguen los siguientes modos de producción antes de llegar al capitalismo:

- Comunismo primitivo: característico de las primeras sociedades tribales primitivas, la propiedad privada no existía, todo era colectivo.
- Modo de producción asiático: también característico de las civilizaciones pre-hispánicas; el uso de propiedad es comunal, con mayor explotación agrícola. Surgen los gobiernos centrales que cobran tributos.
- Modo de producción esclavista: se caracteriza por el hecho que la fuerza de trabajo es básicamente esclava. Este modo fue fundamental en la economía greco-romana. No debe confundirse este modo con el fenómeno de la esclavitud, también presente en otros modos de producción. A mediados del Siglo XX hubo un debate historiográfico conocido bajo la polémica de la “transición entre esclavismo y feudalismo”.

⁹⁴ Cfr. Sahlins, M.: *Economía de la Edad de Piedra*, Madrid, Akal, 1983, p. 22.

⁹⁵ *Op. Cit.*, p. 31.

Para Marx esa transición comienza en la baja Edad Media, en tanto los estudios de Perry Anderson la sitúa en toda la Antigüedad Tardía (S. III a S. IX). Los estudios más actuales de Bonnassie, mientras tanto ubican el centro de la esclavitud en el Siglo VII con pervivencias hasta el Siglo IX.

- Modo de producción feudal: basado en la propiedad feudal sobre la tierra. La clase dominante es el terrateniente (nobleza) y la explotada es el campesinado (siervos). Como señala Anderson, en este Modo “ni el trabajo ni los productos del trabajo eran mercancías”⁹⁶.

4.2.- La Revolución Industrial:

La revolución industrial es un hecho histórico concreto que lo podemos ubicar en un lugar y momento preciso: Inglaterra, en la segunda mitad del siglo XVIII. Por lo tanto, su posterior difusión y desarrollo en otros contextos históricos y geográficos, somos de la idea de no hacerlos parte de esa Revolución Industrial, sino más bien de un “proceso industrializador” que tuvo, por cierto, sus orígenes en ese gran hecho económico y social que se dio en llamar “Revolución Industrial”.

Es así, por ejemplo, que Dahrendorf, distingue en el proceso de industrialización varias etapas: la revolución industrial, la industrialización, y la industrialización mecanizada. Sin embargo, emparentado a nuestra concepción, señala que la primera es un hecho únicamente inglés, situado hacia fines del siglo XVIII. La segunda etapa, por su lado, comprende una fase mucho más extensa que se inicia con la industrialización en otros lugares y países (por ejemplo, en Francia en la primera mitad del siglo XIX; Alemania y Norteamérica en la segunda mitad; Rusia a fines de siglo; América Latina, fundamentalmente a principios de este siglo, etc.).

En primer lugar nos detendremos entonces, en la Revolución Industrial, y empezaremos por hacer una aclaración: más que una Revolución Industrial, compartimos con Toynbee llamar a ésta “Revolución Industrial y Agraria”, en el sentido que ocurrieron cambios importantes en el ámbito de las manufacturas, pero también los hubo, y de gran significación, en el plano de la transformación de las condiciones de vida en las áreas agrícolas.

⁹⁶ Cfr. Anderson, Perry: “El modo de producción feudal”, en: *Transiciones de la Antigüedad al feudalismo, Siglo XXI Editores, México, 1997, p. 147.*

Condiciones de vida, que estuvieron básicamente inalteradas durante alrededor de cuatro mil años⁹⁷.

En ese sentido, siguiendo a Toynbee y Sombart, tenemos que los grandes cambios del sistema agrícola, industrial y social en general fueron, entre otros:

- > la destrucción del sistema medieval de cultivo de la tierra
- > el vallado de las tierras comunales y sin cultivar para su explotación individual y la concentración de las pequeñas explotaciones formando otras mayores
- > el constante y rápido crecimiento de la población a partir de la década de 1750
- > la disminución de la población agrícola que se traslada al medio urbano. Algunos logran insertarse laboralmente y otros engrosan los primeros “cinturones de pobreza” en las ciudades.
- > la paulatina y constante sustitución del sistema doméstico de producción, por el sistema fabril
- > el incremento de las fábricas por la introducción de las máquinas expansión del comercio como consecuencia del desarrollo de las comunicaciones.

Veamos con detenimiento estos hechos. Los historiadores, por lo general admiten la existencia de dos pasajes verdaderamente decisivos en la historia de la humanidad: el pasaje de las costumbres de trabajo basadas en la caza y la recolección, a una vida más sedentaria, por un lado; y el pasaje de la civilización agrícola a la industrial, en segundo lugar.

El primero solo pudo ser posible en la medida que las diversas culturas fueron adquiriendo los conocimientos necesarios para trabajar la tierra, dando origen a la agricultura, y criar animales con fines de subsistencia, dando origen a la ganadería. Este primer gran cambio, no solamente varió las formas tradicionales del trabajo, sino fundamentalmente todo un estilo de vida de los hombres en sociedad en sus más diversos planos: el familiar, económico, religioso, político, institucional, etc. Nótese al respecto, el enorme impacto que supuso para la mayoría de las familias, romper

⁹⁷ Cfr. Toynbee, A.: *The Industrial Revolution*, Boston, Beacon Press, 1956.

las prácticas de reproducción humana de las específicamente productivas, como se expone en el texto del final del capítulo.

El estilo de vida que dio origen a la llamada “civilización agrícola”, tuvo lugar desde el neolítico hasta el surgimiento de la industrialización. Ello no significó que no existieran ciudades, donde se desarrollaran actividades no agrícolas. Como ya habíamos adelantado en capítulos anteriores, éstas estuvieron presentes desde la antigüedad en grandes civilizaciones. Sin embargo, el concepto de ciudad como lo entendemos hoy en día (burgo), surge en la edad media. El papel de las ciudades, no obstante fue muy marginal hasta el surgimiento de la industrialización. En ese sentido se ha señalado que hasta entonces, más del 80% de la humanidad vivía en el campo y, directa o indirectamente, del campo. Unido a ello, tenemos que ya en el año 1865, en plena era del ferrocarril, había en el mundo sólo cinco ciudades que pasaban del millón de habitantes⁹⁸. Indudablemente eso ya no ocurre en la actualidad. Las sociedades industriales desde el comienzo mismo de sus procesos, ha variado notoriamente la composición de las clases trabajadoras. La evolución de la humanidad en los últimos ciento cincuenta años muestra una tendencia firme de despoblación de las áreas rurales, y un aumento de la población ocupada en la industria que se ha revertido en los últimos treinta o cuarenta años, con el inicio de otra fase que algunos autores llaman “sociedad post-industrial” cuyas características repasaremos en el siguiente capítulo.

En las sociedades agrarias, entonces veíamos como el paso de los siglos no modificaba mayormente las técnicas y métodos de trabajo implementados. La mayoría de las herramientas utilizadas, caso del rastrillo y arado se han mantenido incambiadas desde los tiempos de los romanos hasta incluso nuestros días.

El paulatino cercamiento de los campos, que operaría en Gran Bretaña a partir del S. XVI, traería aparejado grandes cambios en la composición de la población, en los estilos de producción, y en las formas de vida. Tomás Moro en su célebre “Utopía” que ya mencionáramos anteriormente, señalaba que en el pasado se veía cómo los hombres comían ovejas, pero no, como estaba ocurriendo entonces, que las ovejas comieran hombres, en obvia alusión al pasaje de campos cultivables a campos ofrecidos como pastoreos al ganado bovino, que expulsaría enormes contingentes de pobladores en el campo.

⁹⁸ Cfr. Pietsch, M.: *La Revolución Industrial*, Barcelona, Herder, 2a. Ed., 1965, pág. 19.

Fue tal el cambio que E. Davis escribe que

“en torno a 1780 los propietarios cultivadores incluidos los freeholders, copyholders y lessees for lives, habían dejado de ser un componente significativo de la economía rural inglesa...dado que casi el 90% de la tierra estaba ya en manos de los arrendatarios”.

Los cercamientos entonces, tuvieron lugar durante largos años. En el período que comprendemos a la Revolución Industrial, hubo 1.800 leyes de cercamiento que obligaron a cerrar siete millones de acres de tierra, y casi tres millones de hectáreas de open fields, common lands, tierras sin cultivar y pantanosas, cuando ya casi la mitad de Inglaterra está cercada⁹⁹.

Los cambios operados desde la Revolución Industrial, a contrapelo de lo ocurrido en los períodos históricos anteriores, fueron enormes. La sociedad industrial, en tal sentido, muestra características sin precedentes históricos.

A la primera revolución industrial la podemos ubicar en el tiempo entre los años 1760 a 1830¹⁰⁰. En tal período, además de consolidarse ciertos cambios sociales como los estudiados, se catapultaron algunas tecnologías importantes en las minas de carbón, el proceso del hierro, la energía a vapor y la mecanización de la industria de la confección y textil; que lentamente irían transformando las formas de producción de Gran Bretaña y luego el resto del mundo.

Una interpretación algo determinista, pero que no deja de ser interesante, entre algunos analistas, consistió en señalar que las innovaciones obedecieron a una escasez cada vez más preocupante del carbón de leña, lo que desató una serie de fenómenos que veremos a continuación: el sustituto lógico del carbón de leña, fue el carbón de las minas que se encontraba fundamentalmente disponible en Inglaterra, norte de Francia y la zona del Rhin. Entre los primeros usos del mismo se encontró que la fundición del hierro no tenía la misma efectividad que el carbón de leña, dado algunos residuos que dejaba el uso del coque. Fue finalmente el británico Abraham Darbu quien logra a mediados del Siglo XVIII crear la tecnología necesaria para comercializar el hierro derretido por el carbón de las minas, lo que abarató considerablemente su producción. En ese

⁹⁹ Cfr. Mori, G.: *La Revolución Industrial*, Barcelona, Grijalbo, 1983, pág. 91.

¹⁰⁰ La llamada “segunda revolución industrial” tuvo lugar entre los años 1860 y 1930. Significó el desplazamiento del hierro por el acero; la aplicación práctica de la electricidad; el motor de combustión interna; y la producción en masa de bienes de consumo.

sentido la producción de hierro en Gran Bretaña pasará de 25 mil toneladas en 1720 a 68 mil en 1788¹⁰¹.

Ante ese panorama, indudablemente la producción del carbón tuvo un auge muy importante en la época¹⁰²: las minas empiezan a ser explotadas y al abrirse paso entre las rocas, éstas se desplazan hacia los subterráneos. No faltaría mucho para que las mismas se fueran lentamente inundando, haciendo muy difícil el trabajo de extracción. Para entonces, la única tecnología disponible a los efectos de sacar el agua consistía en una larga cadena de baldes impulsada por tracción animal o incluso humana. La necesidad imperiosa de contar con otros medios fue propicia para que Denis Papin y Thomas Savery diseñaran la bomba de agua con energía a vapor. Thomas Newcomen en 1712 introduce el pistón reciprocante y el distribuidor cilíndrico que haría rentable la bomba a vapor, que en la época promediaba unos cincuenta caballos de fuerza en una energía continua, esto es, más que un molino de viento grande. Continuando con una serie de inventos muy útiles para la economía de la época, James Watt fabricaría en un motor más pequeño y eficiente que los de Newcomen, lo que fue posible gracias a su condensador de vapor separado, patentado en el año 1769. Otros avances en la metalurgia del hierro fueron posibles con las contribuciones de John Wilkinson, los hermanos Wood, etc.

Al principio del Siglo XIX, más concretamente en 1802, el británico Richard Trevithick había logrado imponer el uso de los vapores de alta presión, cosa que no había logrado Watt por lo inadecuado de la calidad del metal en los años 1770. Los vapores de alta presión requerían una reducción del volumen y peso del motor. Este dato favoreció la idea de crear uno capaz de poder arrastrar un carro por las vías subterráneas de cualquier mina. A su vez eso se hacía cada día más necesario dado el alto costo de los animales, usados preferiblemente en el marco de las Guerras Napoleónicas. Será sin embargo hasta 1818-1825, que se instaurará la primera vía de ferrocarril, uniendo Stockton-Darlington.

La energía a vapor fue también utilizada para la comunicación fluvial. En 1807, nace el primer barco a vapor, el famoso Clermont que operaría sobre el río Hudson. Pero indudablemente que el mayor impacto de esta

¹⁰¹ Cfr. Ayres, R.: *La próxima Revolución Industrial*, México, Ed. Gernika S.A., 1987, pág. 143.

¹⁰² Note el lector los cambios tan trascendentes operados en los últimos dos siglos con respecto al carbón: el pasaje del carbón de madera al carbón mineral, su notorio auge en plena revolución industrial, hasta llegar a un fin de siglo XX donde las minas de carbón lentamente van siendo cerradas dada su escasa competitividad con otras fuentes energéticas.

tecnología tendría lugar en la industria textil algodonera. Hasta el Siglo XVIII Inglaterra importaba el algodón de sus colonias en la India. Para entonces, como veremos más adelante, la industria doméstica consistía en unidades artesanales, munidas de telares manuales. Esta situación cambió como resultado de la “lanzadera” de John Kay: en Mayo de 1733, este hombre inventa la fly shuttle, la cual, aplicada a un telar manual común, permitía tejer el hilo de la trama de una extremidad a la otra del instrumento, utilizando para ello un sistema muy simple de levas y de planos inclinados movido por un obrero. Luego, John Wyatt y Lewis Paul, patentaron en 1738 una “máquina para hilar la lana y el algodón”, lo que haría posible por primera vez producir hilo de algodón “sin el empleo de dedos humanos”¹⁰³. Más tarde, en una continua carrera de inventos surge la hiladora continua (1770). Finalmente, la mecanización introducida por Arkwright, entre otros, fue motivo para la paulatina instalación de numerosos telares construidos en los alrededores de Manchester. Como muestra del enorme desarrollo vale un botón: en 1813 había 2400 telares con energía a vapor y solo 100 telares manuales; pero para 1830 el número de telares a vapor ascendería a 100.000 en Gran Bretaña¹⁰⁴.

La alta productividad lograda en ese marco¹⁰⁵, unido a un proceso indeclinable de descalificación de la mano de obra, fueron hechos propicios para la generación de revueltas de tejedores artesanales, quienes bajo las banderas míticas del General Ned Ludd, decidieron atacar y destruir lo máximo posible las máquinas que desde entonces irían sustituyendo el otrora tradicional trabajo artesanal¹⁰⁶. Para hacerse una idea: los telares mecánicos producían en un día, lo equivalente a 40 tejedores manuales de la época.

Uno de los hechos más significativos que desató la Revolución Industrial, fue la creación del proletariado industrial, grandes masas de trabajadores que lograron encontrar en la industria un medio de vida, aunque altamente desbeneficioso con relación a las anteriores formas de vida, como se desprende de muchos textos de la época. En tal sentido, vayan a continuación las reflexiones del ingeniero alemán Max Eyth, luego de visitar

¹⁰³ Cfr. Mori, G.: *op. cit.*, pág. 13. Sin embargo, la apreciación “por primera vez en la historia” que pertenece al hijo de Wyatt, no obedece a la realidad, ya que se sabe de otras regiones en el continente donde hubo trabajos con máquinas.

¹⁰⁴ Cfr. Ayres, R.: *op. cit.*, pág. 147.

¹⁰⁵ Más allá de las tesis sugerentes pero no muy confiables que presenta Marglin y que veremos más adelante.

¹⁰⁶ El movimiento luddista fue finalmente duramente reprimido en York, año 1813.

Manchester en plena Revolución Industrial:

“En Manchester se puede aprender lo bueno y lo malo que produce la industria. La riqueza principal del distrito la producen los millones de husos de su industria algodonera. ¿Riqueza? En ninguna parte de Inglaterra he visto hasta ahora una población tan pálida, enferma, carcomida por la miseria y por la desgracia, como la que asoma con gesto sarcástico en las casas bajas y humosas o va y viene por las callejuelas polvorientas de los barrios pobres. Desde luego, se trata de la hez del pueblo, pero esta hez abarca las dos terceras partes de la población”.

El mismo autor, sin embargo le pone un matiz a sus reflexiones:

“Sin embargo sería insensato echar la culpa de ello a la industria. La industria, y solo la industria, es el único medio de mantener aquí a 500.000 almas, y a millones en Inglaterra, aunque no sea más que a ese nivel de vida”¹⁰⁷.

Compartimos esta última idea: lógicamente que la industria no es la única causa de tanto problema social. De hecho, el origen de grandes masas de trabajadores viviendo en malas condiciones de trabajo, con jornadas de 14 a 16 horas diarias; con trabajo infantil desde los cinco años; etc.¹⁰⁸; obedece a muy variados factores entre los cuáles debemos señalar como fundamentales, la disolución del orden feudal que garantizaba a todas las familias la explotación de sus tierras; la irrupción de una mentalidad y práctica lucrativa en la agricultura que llevó a los cercados y arrendamientos, expulsando a miles de trabajadores de su medio histórico de vida; la introducción del régimen de asalariado; la desaparición de los gremios artesanales, y con ellos, de la mayor parte de los trabajadores artesanos; la práctica del mercado libre y de la incipiente competencia internacional; el incremento importante de la población; etc.

Sobre esto último debemos señalar que influyó sobre manera en el proceso de proletarianización debido a que los trabajadores excedentes se aglomeraban en los cinturones de las ciudades. Así Manchester pasó de 22.000 habitantes en 1770 a 350.000 en 1840, esto es, dieciséis veces más en setenta años.

¹⁰⁷ Cfr. Pietsch, M.: *op. cit.*, págs. 34-35.

¹⁰⁸ Incluso en 1875 habían trabajando en la industria textil de Gran Bretaña, 120.000 niños menores de 13 años.

La proletarianización de la época en Inglaterra, incluía a adultos y niños; hombres y mujeres; trabajadores de la industria y de otros sectores. En tal sentido, los documentos de la época son explícitos en marcar la dureza y brutalidad del trabajo minero. La proletarianización, finalmente, se constituyó en un fenómeno universal, superando por tanto los límites de Gran Bretaña, para introducirse en todas las regiones donde el industrialismo tuvo lugar. Sobre ello reflexionarían los grandes pensadores de la época, como veremos luego.

Lo cierto es que el llamado Factory System, trastocará la vida de los pobladores ingleses. Este, entendido como la producción fabril con máquinas, es consecuencia directa de la utilización de esos nuevos inventos y máquinas que surgían en Inglaterra desde mediados del Siglo XVIII. ¿Qué son las máquinas entonces, ese artículo tan decisivo en la Revolución Industrial?”. La definición de la máquina es la de “un mecanismo que bajo el impulso de una fuerza motriz simple realiza los movimientos compuestos de una operación técnica anteriormente realizada por una o más personas”¹⁰⁹.

El dato más espectacular de la Revolución Industrial fue en ese sentido, el lograr una estrecha relación entre las innovaciones técnicas, las formas de producción, y las nuevas relaciones sociales que originaron. Va sustituyendo, como veremos luego, el trabajo artesanal por el manufacturero. En este sentido, mientras que bajo el trabajo artesanal el trabajador se servía de la herramienta, en la fábrica sirve a la máquina, y este dato contribuirá a la reflexión de muchos autores, acerca de la mayor “enajenación” que provoca la industrialización capitalista.

4.3.- La explotación infantil

La idea de que los niños tienen sus propios derechos y por lo tanto no deberían trabajar en las mismas condiciones que los adultos, comienza a establecerse sobre mediados del Siglo XIX. Antes, los denominados “hijos de los pobres” eran vistos como delincuentes que debían ser adoc-trinados en el trabajo para convertirse en hombres rectos. Los papeles cumplidos por parte de las leyes de pobres, de los workhouses y de la institución del aprendiz, fueron relevante en ese sentido.

Sobre mediados del Siglo XVII aumentan las tasas de ilegitimidad y la orfandad, eso despierta el miedo social a la holgazanería. Ya en el Siglo

¹⁰⁹ Cfr. Mori, G.: *Ibidem.*, pág. 17.

XVI comienzan las protestas contra los niños que juegan en la calle “lo que produce en la juventud gran indolencia, enfermedad penosa de curación”¹¹⁰. En 1562 hay antecedentes de limitar la inmigración de aprendices dada la alta cantidad “de niños ociosos nacidos en la ciudad que recorren y vagan por ella de un lado a otro, por falta de maestros”.



Imagen 4: la presencia de niños en las fábricas fue un hecho común en plena Revolución Industrial.

Para luchar contra la pereza y ociosidad de los niños se crea en 1698 la Cofradía de los Pobres. Las escuelas de beneficencia debían “convertirse en semilleros de laboriosidad”, y las fábricas debían emplearles pues había consenso en que la ociosidad era la base del pecado y el delito. Buena parte de la legislación desde el Siglo XVI iba en el sentido de asegurar trabajo a los niños en esa situación. En 1631, por ejemplo, se obligaba a los niños “de seis años o más” a trabajar o iniciar el aprendizaje obligatorio. Más adelante, las Parroquias fueron llamadas a crear los workhouses para enseñar a los vagos y a los niños a trabajar en ellas. Pero como la inmensa mayoría de sus integrantes eran niños es que surge la idea, sobre 1780, de crear las “escuelas industriales”. Nótese cómo en Uruguay, la creación de la Escuela de Artes y Oficios bajo el gobierno del Gral. Latorre (1879) obedece al propósito de que los niños de “mala conducta” aprendieran a obedecer y a trabajar como castigo¹¹¹.

En el mejor de los casos, la mentalidad dominante del Siglo XVII y XVIII, procuraba que los trabajos de los infantes “sean adecuados a su fuerza y capacidad”.

Sobre fines del Siglo XVIII surge una nueva tendencia en las ideas: se debía avanzar hacia un mercado de trabajo libre. Claramente los niños aprendices no coincidían con el prototipo de libre mercado (el aprendizaje era considerado una intromisión en su libre funcionamiento). Lo mismo ocurría con algunos subtipos de trabajo, como el del deshollinador, **popularizado** entre otros por la obra de Charles Dickens. El argumento

¹¹⁰ Cfr. Cunningham, H.: *Trabajo y explotación infantil. Situación en Inglaterra de los siglos XVII al XX*, Madrid, MTSS, 1991, p. 37. En este capítulo nos basaremos en la obra de este autor.

¹¹¹ <http://www.rau.edu.uy/uruguay/cultura/histoweb.htm> (relevado en Enero de 2011).

liberal es que dudosamente un niño pueda ser considerado “libre” para tomar la decisión de trabajar. El otro argumento utilitarista que comienza a extenderse, es que si se comienza a trabajar desde niño, sobre todo desde la “tierna edad” el cuerpo se deforma y ya no podrá ser útil como trabajador adulto.

Sobre mediados del Siglo XIX, aún reconociendo que no se trataba de un trabajo libre, seguía predominando la idea que el trabajo era necesario para evitar el ocio. Para entonces, el valor de la libertad fue detonante para que avanzaran las campañas contra el trabajo esclavo. De hecho las campañas contra la explotación infantil y contra la esclavitud coinciden en el tiempo. Para entonces, si la sociedad había avanzado en legislación contra la esclavitud, debía suceder lo mismo respecto a la explotación laboral infantil en las fábricas. La ley de fábricas de 1833, entonces, limitó la jornada a 8 horas para los menores de 13 años. Aún así la ley no entró en vigencia sino hasta unos años más tarde por la presión de los intereses económicos.

La sensibilidad social centrada en la idea que todo trabajo era negativo para los niños comienza a visibilizarse a partir de entonces con el Romanticismo, de la mano de una concepción de la infancia como el momento feliz de la vida. Los hechos se suceden: surge la doctrina que legitima el trabajo infantil solo si no impide el desarrollo físico y moral del niño. Eso abre la posibilidad al mecanismo de la limitación de la jornada, tema que ocupa el tercer cuarto del Siglo XIX¹¹². A diferencia del esclavo, que se entendía ganaba en libertad pasando a emplearse como asalariado, con los niños no podía aplicarse la misma fórmula. Eso lleva a que la resolución sobre la temática vaya girando en torno a “cierto control de su situación laboral, y cierto esfuerzo educativo y de aprendizaje”¹¹³.

Las razones de tan limitada concepción de la libertad con respecto a los niños es evidente: seguía muy fuerte la idea de asociar la libertad de los niños al ocio a lo que se unía un nuevo vínculo, esto es, el pasaje del ocio a cierto salvajismo por parte de esos niños “andrajosos, ariscos y descalzos” que “faltos de normas y sentido de la obediencia” parecen verdaderos salvajes.

¹¹² El propio Marx era partidario de la solución de la media jornada para los niños: “Una temprana combinación de trabajo productivo y educación es uno de los medios más importantes para la transformación de la sociedad actual”. En Marx, C.: *Crítica al Programa de Gotha*, Madrid, Aguilera, 1968, p. 42. Recién sobre fines del Siglo XIX iba a predominar una visión crítica a esta solución intermedia entre quienes postulaban el trabajo y quienes postulaban la escuela como la mejor forma de institucionalizar a los niños.

¹¹³ Cfr. Cunningham, H.: *Op. Cit.*, p. 122.

Como bien señala Cunningham, el asociar al niño de la calle con el salvaje forma parte de la evolución que tuvo su valorización social: el salvaje pasa de ser visto como algo noble y romántico (a influjos de los relatos de los viajeros que describían la vida de los habitantes de buena parte de América y África) a ser visto como alguien que necesitaba ser rescatado para la civilización¹¹⁴.

Incluso Robert Owen coincidía en la idea que si los niños carecían de educación, era mejor que trabajasen a los efectos de “evitar el mal” del ocio y la pereza. Las discusiones parlamentarios sobre la reducción de la jornada de trabajo a los niños estaba permeada por una fuerte duda: ¿acaso un menor tiempo en las fábricas no aumentaría la probabilidad de destinar horas al ocio, escuela de robo y depravación? Se pregunta el gobierno de la época ante la eventual reforma de las fábricas: ¿no sería mejor el trabajo duro con pan que no trabajar sin pan?

Recién sobre finales del Siglo XIX es que comienza a observarse un discurso más sentimentalista que peligrista respecto a los “hijos de los pobres”. Shaftesbury escribe en 1866:

“Quedaba probado que, si pudieran retirar de las calles de Londres a todos los muchachos más desamparados, indigentes y sin amigos, educarles poco a poco, tenderles una mano cariñosa y experimentada, resultarían ser diamantes”¹¹⁵.

El niño trabajador pasa a ser visto entonces como una víctima, para algunos de sus padres borrachos, para otros más progresistas, de sus empleadores. Analizado como sinónimo de pureza (y no de salvajismo) entonces se comprenden las campañas sobre 1880 contra la explotación sexual de las niñas, denominada “esclavitud blanca”. Estas consideraciones entonces comienzan un recorrido cada vez con n mayor fuerza en la segunda mitad del Siglo XIX. La década del 60, por ejemplo, es conocida como edad de oro en la literatura infantil. El clásico Peter Pan, por ejemplo, como el niño que no quería crecer, representa la idea positiva de una etapa que no valía la pena cambiar por la adultez.

Recién en 1918 es abolido el sistema de trabajo infantil, luego de la Ley de Fábricas y Talleres de 1878 que permitía el trabajo de media jornada para niños entre 10 y 14 años de edad (la Ley de educación de 1876 ya había prohibido el trabajo para menores de 10 años).

¹¹⁴ Esta dicotomía fue presentada para el caso regional como la lucha entre “civilización y barbarie”. La obra de Sarmiento “Facundo o civilización y barbarie” de 1845 es sintomática en ese sentido.

¹¹⁵ *Idem. Ant., p. 161.*

4.4.- El análisis entre los clásicos de la sociología

Quien primero popularizó el término “industrialismo” fue Saint Simón, maestro de Comte, quien dirigiera a partir de 1816 la revista francesa “L’Industrie”¹¹⁶. Al igual que muchos de sus seguidores, Saint Simón partía de una concepción evolucionista por la cuál, las sociedades pasaban por un estadio feudal y militar a otro industrial. En la sociedad militar, decía este autor, las clases con más influencias eran las de los clérigos, militares y señores feudales. Según sus tesis, la sociedad militar empieza a generar conflictos entre los propietarios y quienes nada tienen. Ante esa situación quienes toman las riendas de la sociedad son los intelectuales, quienes escudados en el conocimiento científico, desplazan el papel de la religión en el avance social, y se catapultan como armonizadores de las clases antagonicas. Para Saint Simón los industriales (sustitutos de los señores feudales), debían integrarse a un Parlamento, siendo éstos los encargados de ejecutar los planes desarrollados e ideados por los científicos.

Comte, recoge las ideas de su maestro aunque las amplía y desarrolla de otra forma. Basándose en la misma idea evolucionista, en su citada obra “Opuscles” habla de una sociedad teológica y militar que muere para dar entrada a otra científica e industrial. En la primera, vuelve a reiterar la importancia que tenían los clérigos y militares. Luego coloca una fase intermedia a la que llama “metafísica” donde clérigos y juristas se reparten la mayor hegemonía; para dar paso finalmente al estadio positivo, donde el actor principal sería el industrial guiado, por supuesto, por los dictados de la ciencia. En la sociedad industrial Comte no ve un antagonismo necesario entre industriales y proletarios. Más bien el autor confía en una mejoría de la clase proletaria por medio de la cooperación en el ámbito empresarial. Para el discípulo de Saint Simón, el papel del trabajador en la fábrica es tan importante como el del soldado en el ejército. Esto, más allá de las diferencias que Comte rescata, indica y muestra una inquietud de mostrar la necesidad de rescatar los aportes distintivos de los diversos actores en el nuevo estadio de la evolución social.

Spencer, por su lado, establece una doble tipología social: por un lado, distinguiendo según el grado de complejidad, entre sociedades simples, compuestas, doblemente compuestas y triplemente compuestas. Por otro lado, las distingue según el tipo de regulación interna, rescatando las

¹¹⁶ Cfr. López Pintor, R.: *op. cit.*, pág. 59. Basaremos este sub-capítulo en este autor que rescata las posiciones de los clásicos ante el fenómeno del industrialismo.

sociedades militares y las industriales. Las primeras se caracterizan por una regulación en base al control compulsivo y coercitivo; y las segundas por la cooperación voluntaria y el autocontrol.

Esta posición de Spencer se asemeja a los postulados de Durkheim, para quien las formas de división del trabajo determinan el tipo de solidaridad que impera en la sociedad, y a través de ello, en el sistema jurídico predominante. Esta tesis fue expuesta en su célebre “De la División del Trabajo Social”. Allí indica que un primer tipo de sociedad, más arcaica, se caracteriza por una vida colectiva muy fuerte. Al tipo de conciencia predominante allí le llama “solidaridad mecánica” o basada en la semejanza. Por el contrario, una vez desarrollada la división del trabajo en la moderna sociedad, aparece una forma distinta de solidaridad a la que llama “orgánica”, basada más en las diferencias que en las semejanzas, y que implica una mayor interdependencia entre los sujetos, disminuyendo la importancia de la conciencia colectiva.

Para Marx, por su parte, el análisis de la sociedad industrial adquiere características muy diferentes a las desarrolladas por los anteriores autores. En efecto, el autor de “El Capital”, sostendrá que lo característico de esa sociedad es su carácter capitalista. Para Marx, a través de su método materialista histórico, la sociedad feudal entró en crisis cuando se constituyeron los antagonismos de clases en el ámbito de las relaciones de producción. Ello derivó en la constitución de otro modo de producción al que llamó “capitalista” el cuál, además, por la propia dinámica industrial del sistema, estaba en los límites de su vida: la constante generación de plusvalía llevará al enfrentamiento entre proletarios y burguesía, lo que desencadenará inevitablemente en la constitución de un modo de producción comunista.

Weber, por su lado, considerará que fenómenos como el de la revolución industrial sólo se pueden comprender en un ámbito más amplio que él llama “fenómeno de racionalización de la vida”, en sus diversas vertientes: racionalidad económica, política, administrativa, y cultural, etc. En ese sentido, y como señala López Pintor, el capitalismo moderno aparece y se desarrolla como un fenómeno de racionalidad económica (freno a la ambición desmedida y calculabilidad en las operaciones económicas) que hace posible la extensión de la economía monetaria y se ve favorecido por la acción del poder político en el marco de un sistema de autoridad legal racional así como impulsado por una ética profesional y de los negocios que tiene raíces en la mentalidad y “ética protestante”¹¹⁷.

¹¹⁷ Cfr. Weber, M.: *La ética protestante y el Espíritu del Capitalismo*, Barcelona, Península, 1969.

M. Berg, en sus estudios contemporáneos sobre La era de las manufacturas, siguiendo la línea de clásicos como Durkheim y Tönnies, establece el pasaje de una lógica más comunitaria, propia de la cultura de trabajo basada en la producción familiar o las manufacturas rurales, hacia una lógica más individualista propia de los oficios realizados en los talleres y posteriormente en las fábricas. Al igual que Thompson, establecerá la importancia de ciertos imperativos morales fundados en la vecindad y en el papel que a las mujeres les cabía en la construcción comunitaria¹¹⁸.

4.5.- Del putting-out-system al factory system. El análisis de Marglin

Stephen Marglin, en un célebre artículo publicado en 1971¹¹⁹, presenta una serie de sugerentes tesis acerca de la evolución del trabajo en la sociedad industrial.

En primer lugar se pregunta si puede el trabajo favorecer la realización de los individuos en una sociedad industrial compleja, o bien hay que pagar la prosperidad material al precio de la alienación en el trabajo. Esta pregunta, de corte clásico entre muchos autores posteriores a la Revolución Industrial, abre su exposición sobre los acontecimientos.

Para la respuesta, el autor cuestiona el papel de las autoridades jerárquicas. Con éstas, la enajenación parecería ser una cosa segura en la mayoría de los trabajadores, ya que impondrán una división del trabajo ampliamente alienante. Pero, ¿son realmente necesarios los patrones? se pregunta Marglin. La pregunta encierra una larga discusión en el ámbito de la sociología del trabajo: la dependencia o autonomía de las técnicas y la sociedad, para determinar la organización del trabajo¹²⁰.

¹¹⁸ Cfr. Berg, M.: *La era de las Manufacturas, 1700 – 1820, Barcelona, Crítica, 1987.*

¹¹⁹ Cfr. Marglin, S.: "Orígenes y funciones de la parcelación de tareas. ¿Para qué sirven los patronos?"; en Gorz, A. (comp.): *Crítica de la división del trabajo, Barcelona, Laia, 1977.*

¹²⁰ *La Sociología del Trabajo, implícita o explícitamente se ha preguntado si son la naturaleza, el nivel y el ritmo del cambio de la tecnología existente en un momento dado de la sociedad los que determinan el tipo de relaciones sociales de trabajo; o bien esas relaciones sociales son las que inducen los cambios en la estructura tecnológica. Somos de la idea que Marglin fue de los primeros autores que rechazó de una manera categórica el determinismo tecnológico. Para un análisis muy correcto de las corrientes expuestas en torno a esta discusión, Cfr. Herrera, G.: Cambio Técnico y Relaciones Sociales de Trabajo: un vínculo complejo, Santiago, Pet, Doc. de Trabajo N° 81, Febrero de 1991.*

Los defensores del capitalismo, sostiene Marglin, están profundamente convencidos de que la jerarquía es inevitable. El prefiere caminar por otros rumbos. Las preguntas se suceden: ¿por qué en el transcurso de la economía capitalista, el productor directo ha perdido el control de la producción? La hipótesis de Marglin es que no fue por razones de superioridad técnica que los patronos adoptaron las dos medidas decisivas que despojaron a los trabajadores de su control sobre el producto y el proceso de producción:

1. El desarrollo de la división técnica parcelaria del trabajo que constituyó el putting out system, esto es, el trabajo, fundamentalmente desarrollado en los hogares, donde los artesanos trabajan las materias primas entregadas por el capitalista, quien les vuelve a comprar el producto acabado.
2. El desarrollo del factory system, definido, como habíamos hecho anteriormente, esto es, como el trabajo de varios obreros agrupados bajo un mismo techo, donde tenían que operar con varias máquinas a los efectos de fabricar una cantidad importante de bienes.

Una primera ventaja del capitalismo es que acumula en mayor cantidad que lo que lo harían los individuos aisladamente. Por lo demás, sostiene el autor, que la división capitalista del trabajo, que preconiza Adam Smith, no se adoptó a causa de su superioridad técnica, sino porque garantizaba al empresario un papel esencial en el proceso productivo: “el de coordinador que, al combinar los esfuerzos separados de sus obreros, obtiene un producto comercial”.

Por su lado, el origen de la fábrica, se explica por el hecho que el capitalista podrá controlar mejor al obrero. Este deberá trabajar en las condiciones que dicta el empresario.

Pero indudablemente que las jerarquías no nacen con el capitalismo: esta ya estaba presente en el esquema medieval de “dueño-compañero-aprendiz”. La diferencia entre las jerarquías capitalistas y las precapitalistas, sin embargo, radican en tres puntos.

En primer lugar el dueño-artesano trabaja con su aprendiz, en cambio en el sistema capitalista, el dueño solo le dice al obrero lo que tiene que realizar. En segundo lugar, en el viejo esquema, el aprendiz podría subir la escala y ser algún día dueño. Ello, sin embargo es imposible en el capitalismo. Finalmente, y esto es lo más importante para Marglin, el artesano

miembro de una corporación no se encontraba separado del mercado por un intermediario.

Tampoco nació con el capitalismo la división del trabajo. Pero por sobre todas las cosas Marglin se detiene en criticar a Smith, para quien la división del trabajo hizo su aparición en virtud de su superioridad productiva. A ello se niega Marglin, quien parte de la base que un método nuevo será tecnológicamente superior en la medida en que produzca más con menor uso de factores, cosa que no ocurre si es necesario intensificar el trabajo. Más adelante, cuando analicemos a Adam Smith, volveremos sobre este asunto.

Si la división del trabajo no fue implementada por razones técnicas, entonces hay que buscar la respuesta por otro lado. Para Marglin, obedece a que de esta manera el capitalista lograba que su papel fuera indispensable. En el putting out system el esquema del capitalista fue “dividir para reinar”; en este caso, interponerse entre el productor y el mercado; e impedirle que conociera todos los secretos de la profesión. El empresario inglés Henry Ashworth Jr., por ejemplo, señalaba que su Director de la empresa no le enseñaba la mezcla del algodón y sus costes a fin de que nunca pueda despojarle de sus negocios.

Pero mientras que el putting out system solo hizo desaparecer el control sobre el producto, el control obrero del proceso de trabajo aún seguía en manos del trabajador: el obrero en ese sentido era libre de escoger sus horas de trabajo y de ocio, la intensidad de su trabajo, e incluso la forma de hacerlo. Esta libertad, no obstante, solo se extendería hasta el surgimiento de la fábrica.

Los historiadores señalan que éstas se desarrollan de forma concentrada debido a la necesidad de contar con agua y energía que hagan funcionar las máquinas. Estamos hablando entonces de máquinas que necesitan de energía que no podían tener lugar en el ámbito de un hogar. Si bien esta fue la principal explicación para su origen, los historiadores no desconocieron que con las fábricas se podría controlar mayormente al trabajador. Según Landes, por ejemplo, “la necesidad de disciplina y de vigilancia condujo a los empresarios a pensar en los talleres donde se reunirían los hombres para trabajar bajo el control de contra maestres vigilantes”. Aún así, la mayoría de los historiadores se confiaron que fue la tecnología lo que determinó la forma de producir: “el triunfo de la concentración sobre la dispersión fue posible en realidad, gracias a las ventajas del maquinismo”, diría otro historiador.

Marglin discrepa con esa visión y señalará que “la concentración de los obreros en fábricas fue la consecuencia lógica del putting out system (o si se prefiere de sus contradicciones internas), y su éxito poco tenía que ver con la superioridad tecnológica de las grandes máquinas. El secreto del éxito de la fábrica, la razón de su adopción, es que arrebató a los obreros y transfería a los capitalistas el control del proceso de producción. La disciplina y la vigilancia podían disminuir los costes en ausencia de una tecnología superior”. Esta afirmación está en consonancia con lo observado por uno de los historiadores de la época: “La dificultad principal (con que tropezó Arkwright) temo que no fuera tanto inventar un mecanismo automático para estirar y torcer el algodón en un hilo continuo, como enseñar a los hombres a deshacerse de la costumbre del trabajo desordenado e identificarse con la regularidad invariable del autómatas complejo. Dictar y poner en vigor un código eficaz de disciplina industrial, apropiado a las necesidades de la gran producción, ésta fue la empresa hercúlea, la grandiosa obra de Arkwright”. De hecho, las diferencias técnicas de la máquina de Arkwright con las de Wyatt no parecieran ser tan importantes como las diferencias en el triunfo empresarial de uno y otro. En tal sentido, Marglin cree que el fracaso de Wyatt-Paul se debió en gran parte a las dificultades con que se encontraron para hacerse obedecer por sus obreros. A tal punto lo anterior, que sus “lugartenientes” procuraban aumentar la productividad por diferentes caminos. Uno de los más jocosos tuvo lugar cuando el Director de la fábrica compró y colgó encima de cada máquina un pañuelo, ofreciéndolo como prima para las chicas que hicieran más productos.

Las condiciones de trabajo en esos ámbitos cerrados donde el empresario pudiera controlar en mejor forma a los obreros, obviamente fueron resistidas por muchos: “Nos han expulsado de nuestras casas y de nuestros jardines para trabajar como prisioneros en sus fábricas y sus escuelas de vicio”, señalaban trabajadores de la época.

Pero volviendo al pasaje del putting out al factory system, debemos señalar que el primero fue propicio para que el trabajador pudiera escapar de la mirada y vigilancia permanente del empresario. Ello llevó a que en el manejo con las materias primas, el obrero tratara de sacar ventajas¹²¹. Las leyes, sin embargo, trataron de limitar esas libertades, con normas tendientes a poner límites en la entrega de los trabajos; e incluso un Acta de 1777 mediante la cual se permitía llevar a cabo un registro en el domi-

¹²¹ *En el caso de los tejedores, la materia prima (lana) que se entrega al artesano es controlada mediante el peso. Al momento de la entrega, una estrategia común entre los trabajadores es mojarla a los efectos de que pese más, y por ese medio, quedarse el tejedor/tejedora con una parte de la lana.*

cilio del obrero bajo la simple presunción de haberse quedado con mercedería. No es extraño entonces, que muchos empresarios pensarán en el sistema de talleres y fábricas para combatir las limitaciones del sistema de trabajo en los hogares.

En este caso se debe señalar, que para Marglin la disciplina y la vigilancia no tienen nada que ver con la eficacia: “disciplinar la fuerza del trabajo significaba aumentar las cantidades producidas aumentando el trabajo proporcionado, siendo igual la productividad del trabajo”. Lo que sí existía, al mejorarse la disciplina y la vigilancia, era una rebaja de los ingresos reales de los trabajadores, y una modificación de los ingresos a favor de los capitalistas. De tal forma esto, que las desviaciones del putting out system eran consideradas por Marglin como manifestaciones de un “poder compensador”.

Con el pasaje al sistema de fábricas, en las condiciones en las que operaba, el obrero prefería otras alternativas, aunque existían muy pocas. Entre ellas la de tejer a domicilio, que a pesar de un salario muy bajo, reunía a doscientos cincuenta mil tejedores a principios del siglo XIX. A pesar de ello, que demuestra cómo muchos obreros se negaban al trabajo bajo la tutoría de un patrón perdiendo su autonomía, el trabajo artesanal se hizo cada vez menos competitivo ya que las grandes invenciones fueron destinadas en exclusividad al trabajo en las fábricas.

De tal forma lo anterior que para la mitad del Siglo XIX el putting out system había prácticamente desaparecido en Gran Bretaña: “cuándo ese camino se cerró, la libertad del obrero para negarse a ir a la fábrica no era más que la libertad de morirse de hambre”.

La tesis socio-determinista de Marglin es que la organización industrial modelaba y determinaba las formas particulares que adoptaba el cambio tecnológico. Por ello, entendemos que su trabajo culmine con una frase terminante: “No fue la fábrica de vapor la que nos proporcionó el capitalismo, sino el capitalismo el que engendró la fábrica a vapor”.

Ante ello, creo necesario puntualizar la importancia que ha tenido Marglin en rescatar a las relaciones sociales como explicativas del cambio tecnológico. No obstante ello, compartimos con Herrera que una cosa es afirmar que la división del trabajo entre los productores directos era útil para la toma del control del producto entre los capitalistas, y otra muy distinta es explicar esta división por los efectos benéficos que ella tenía para los

capitalistas. Marglin, haciendo hincapié en las relaciones sociales, atribuye un rol insatisfactorio a la tecnología, a la que no atribuye mérito en el incremento de la productividad, lo que es absolutamente incorrecto. O como dice Herrera:

“No basta con introducir nuevos equipos técnicos para realizar una transformación radical de las estructuras y de los procesos productivos, pero no es menos cierto que esas transformaciones no habrían sido posibles, y menos aun su mantenimiento en el tiempo, sin la sustentación dada por una base técnica constantemente renovada”¹²².

Por lo demás, las elaboraciones de Marglin son muy pertinentes para analizar la situación de las contemporáneas empresas recuperadas, esto es, empresas que quebraron en manos de capitalistas y debieron comenzar a ser gestionadas por los trabajadores. En todos los casos, estas experiencias muestran las debilidades de los trabajadores a la hora de gestionar las empresas, debido en buena medida a las prácticas empresariales de “dividir para reinar”. Es bastante notorio que la clase obrera padeció desde la caída del artesanado un proceso de pérdida de autonomías respecto a su participación en el proceso de trabajo.

4.6.- Sociedad Industrial y hegemonía de la economía de mercado. Las tesis de Polanyi

Según Polanyi, un verdadero clásico de la antropología económica,¹²³ la Revolución Industrial logró mejorar los instrumentos de producción, pero también condujo a una “dislocación catastrófica” del estilo de vida de la gente común, de acuerdo a los datos anteriormente citados.

Esta llamada “dislocación” tuvo lugar en anteriores hechos históricos, entre los cuáles, el que antecede a la Revolución Industrial fue la llamada Revolución Agraria que comienza en el período anterior a los Tudor en Inglaterra.

Antes de analizar sus comentarios sobre estos acontecimientos, digamos que el autor parte de un concepto notablemente vigente y por demás

¹²² Cfr. Herrera, G. (1991): *op. cit.*, pág. 24-25.

¹²³ Cfr. Polanyi, K.: “La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo”, México, FCE, 1992. (edición original inglesa en 1944).

pertinente en el marco de los grandes cambios de fin de siglo:

“No hay necesidad de insistir en que un proceso de cambio sin dirección, cuyo ritmo se considera demasiado rápido, debiera frenarse, si ello es posible, para salvaguardar el bienestar de la comunidad”.

Evidentemente esta sabia reflexión no fue tomada en cuenta por los economistas liberales que pusieron siempre sus miras en las “supuestas virtudes autocurativas del crecimiento inconsciente”. Además de ello, el pensamiento liberal de la época, pero fundamentalmente del Siglo XIX, insistió en juzgar los eventos sociales desde el punto de vista económico.

En ese sentido, el cercamiento de los campos abiertos y las conversiones de tierras cultivables a pastizales para la cría de ovejas, generó una serie de problemas sociales de diversa e importante índole.

Para Polanyi, sin embargo, desde el estricto punto de vista económico, algunos de estos cambios fueron positivos. En ese sentido, el cercamiento de las tierras habría aumentado el rendimiento del suelo. El problema más grave fue quizá el pasaje de tierras de cultivo a pastizales. Aún así, la cría de ovejas generó la industria artesanal de la lana que proveyó de ingresos a algunos artesanos.

A pesar de ello, la gran deuda fue en el campo social, generando lo que Polanyi llamó “dislocación social”. Ello explica las grandes revueltas de campesinos expulsados de las tierras, sin trabajo, sin empleo y sin el arraigo que caracterizó un estilo de vida perdurable por cientos de años.

Si esto generó cambios profundos, Polanyi es de la tesis que la dislocación social tuvo mayores efectos con la Revolución Industrial.

Ello es así, puesto que la Economía de Mercado habría surgido en ese marco histórico. En efecto, más allá del surgimiento de pueblos fabriles, de las largas jornadas de trabajo, del empleo de los niños en diversas y duras tareas, de los bajos salarios, el aumento de las tasas demográficas, etc., el cambio básico de la Revolución fue el establecimiento de la economía de mercado; y esto fue posible en virtud del surgimiento de la máquina.

Las máquinas solo serán costeables por el comerciante si son capaces

de producir grandes cantidades de bienes, ya que las mismas fueron en su momento muy caras. Los bienes a su vez deben tener asegurado un mercado: se debe tener cierta seguridad de lograr las ventas. Para ello es necesario contar con todos los factores necesarios en la producción. Estos deberán estar disponibles en la cantidad necesaria para quien quiera comprarlos. Y eso solo es posible con un mercado de bienes, y de hombres trabajadores.

También este proceso lleva a un cambio de motivación: se pasa de la subsistencia a la meta de la ganancia. Todas las transacciones son monetarias. Ello define el patrón de mercado. Los precios, a su vez, deben definirse solos, de forma que el mercado será autoregulado, sin interferencias, dando lugar a lo que se conoce como Economía de Mercado.

El mercado como institución sin embargo, y esto es lo interesante del análisis, siempre habría sido minoritario y apenas incidental en la vida económica de los pueblos hasta la época moderna.

La tesis de Adam Smith, luego practicada por otros autores posteriores, entre quienes figuran algunos sociólogos, era que la división del trabajo expresaba un producto de la existencia de mercados y de intercambios.

Sin embargo esto es falso: la división del trabajo a través de la historia ha sido fruto de las diferencias de sexo, geografía, dotaciones personales, etc. Además, como ya se dijo, el papel de los mercados fue casi insignificante hasta la época en que evidentemente Smith escribió su texto fundacional de la moderna economía.

Ello nos lleva a la tesis de Polanyi, que podemos resumir de siguiente manera: lo que demuestra la historia de las civilizaciones y pueblos antiguos, es que la economía está sumergida por regla general a las relaciones sociales que ocurren entre los hombres. En ese sentido, tanto en una



Imagen 5: Karl Polanyi, autor de La Gran Transformación (1944). La tesis de Polanyi es que la economía de mercado comienza a instalarse con la Revolución Industrial.

pequeña comunidad como en una vasta sociedad despótica, el sistema económico será administrado por motivaciones no económicas.

Veamos algunos ejemplos concretos al respecto: en una comunidad tribal, el interés económico de los individuos es raramente predominante, pues la comunidad protege a todos sus miembros con el alimento suficiente. Por otra parte, dice Polanyi, el mantenimiento de los lazos sociales es fundamental, ya que si el individuo viola el código de honor o de generosidad aceptado, provocará su destierro y separación de la comunidad. Esto es un elemento que pesa para que el sujeto no piense en términos individualistas. A ello se agregan las actividades comunales como la obtención de alimentos de la pesca común, o la participación en el botín de alguna expedición tribal remota y peligrosa. El premio otorgado a la generosidad del individuo hacia la comunidad es tan grande en términos sociales (prestigio), que no es razonable otro tipo de motivaciones.

En eso parecen convenir los etnógrafos modernos, al señalar algunas características comunes a las sociedades pre-industriales: ausencia de motivación de ganancia; ausencia del principio de trabajar por una remuneración; ausencia del principio del menor esfuerzo; y ausencia de “cualquier institución separada y distinta basada en motivaciones económicas”.

En tales circunstancias, las relaciones económicas no estaban basadas, como en las modernas sociedades, en las relaciones de intercambio, sino que hegemonizaban dos tipos de relaciones económicas: la reciprocidad y la redistribución. El primer tipo, dice Polanyi es de mayor uso en las relaciones familiares; y el segundo en el ámbito social o comunitario. Creo sin embargo, que ambos son visibles en circunstancias diversas en el ámbito comunitario. La gran diferencia radica en que el segundo es fundamental ante la presencia de un poder central encargado de recibir y luego distribuir a cada uno según sus necesidades. Surge así la tarea de almacenamiento y acumulación, necesaria para la sobrevivencia en tiempos difíciles.

La refinada administración económica basada en esas relaciones solo es posible, con el auxilio de patrones como el de la simetría y la centralidad.

En ese sentido, se señala que la reciprocidad ha tenido un mayor desarrollo en condiciones de simetría; y la redistribución bajo el patrón institucional de la centralidad, que provee un procedimiento para la recolección, el almacenamiento y la redistribución de bienes y servicios.

En resumidas cuentas, las comunidades que operan de este tipo, no tienen en cuenta el concepto de beneficio; despreciarán el regateo; aclamarán como virtud la donación; y no aparecerá la propensión a trocar e intercambiar. Esto no debe llevar a confusiones en el sentido que solamente una sociedad simple puede basarse en las relaciones de reciprocidad y redistribución. En ese sentido, como veremos, el anillo de Kula, en la Melanesia occidental, basado en el principio de la reciprocidad, es una de las transacciones comerciales más refinadas que conoce el hombre; y la redistribución estaba presente a escala gigantesca en la civilización egipcia.

“Las Islas Trobriand pertenecen a un archipiélago que forma aproximadamente un círculo, y una parte importante de la población de este archipiélago dedica una parte considerable de su tiempo a las actividades del comercio Kula. Lo describimos como un comercio, aunque no hay ningún beneficio involucrado, ya sea en dinero o en especie; los bienes no se atesoran ni se poseen permanentemente; los bienes recibidos se disfrutan regalándolos; no hay regateo, ni pago en especie, ni trueque ni intercambio; y todos los procedimientos están enteramente regulados por la etiqueta y la magia. Sin embargo, hay comercio, y los nativos de este archipiélago emprenden periódicamente grandes expediciones para llevar algún objeto valioso a quienes viven en islas situadas en la dirección de las manecillas del reloj, mientras que otras expediciones llevan otra clase de objetos valiosos a las islas del archipiélago situadas en la dirección opuesta. A la larga, ambos conjuntos de objetos –pulseras de conchas blancas y collares de conchas rojas de fabricación artesanal– circularán por el archipiélago, en un trayecto que puede durar diez años. Además existe en Kula, por regla general, socios individuales que se reciprocán los regalos Kula con pulseras y collares igualmente valiosos.... En el comportamiento social domina la reciprocidad, no la propensión al trueque. Sin embargo el resultado es una organización estupenda en el campo económico”.

En materia de redistribución, ésta tiene lugar en diferentes sistemas de organización económica. En ese sentido, se puede apreciar la vigencia de este tipo de relacionamiento económico en regímenes tribales, ciudades-estado, el despotismo, e incluso el feudalismo. El centro encargado de la recepción y posterior distribución será, en esos casos, el jefe, el templo, el déspota o el Señor. En todos estos casos la motivación será diferente: irá desde la repartición voluntaria en las comunidades tribales, hasta el miedo al déspota, etc.

Luego Polanyi nos habla de un tercer principio, cual es el principio que llama “del hogar”, que consiste en la producción para el uso propio. Este tipo de relacionamiento económico, lejos de ser anterior a los de retribución y redistribución, ya que el hombre primitivo, nunca se demostró que fuera individualista, es propio de sociedades agrarias más avanzadas. A pesar de ello, no primaba allí la motivación de la ganancia. Su patrón en este caso es el grupo cerrado, y por ello puede incorporar desde grupos cerrados y despóticos como la familia romana, o democráticos como la organización interna de la zadruga de los esclavos sureños; etc.

En definitiva, entonces, los sistemas conocidos hasta el final del feudalismo en Europa Occidental, se basaron en alguno de los tres principios señalados o en alguna combinación de ellos.

La perspectiva de Polanyi viene de la mano de las posturas de otros grandes antropólogos como Thurnwald, para quien “el aspecto característico de la economía primitiva es la ausencia de todo deseo de obtener beneficios con la producción o el intercambio”. Malinowski, por su lado señalaría que “la ganancia, que es tan frecuente para el estímulo del trabajo en las comunidades más civilizadas, jamás actúa como un impulso para trabajar bajo las condiciones nativas originales”.

Siguiendo con sus elaboraciones, sostiene que el mercado es el lugar de reunión para la realización del trueque o el intercambio (compra-venta). Sin el mercado entonces, el trueque encontrará problemas ya que no se podrán generar precios: “Así como la reciprocidad se ve auxiliada por un patrón de organización simétrico, como la redistribución se facilita por cierto grado de centralidad, y como la actividad hogareña debe basarse en la autarquía, el principio del trueque depende del patrón de mercado para ser eficaz”. El patrón de mercado en este caso crea la institución “mercado”.

La ausencia del mercado generaba cierto aislamiento, sin embargo en lo relacionado con la organización interna de una economía, su presencia o ausencia no es decisiva. Esto pues los mercados no funcionan dentro de la economía, sino fuera de ella: son lugares de reunión –dice Polanyi–, para el comercio a larga distancia. Esto rompe con el esquema clásico para quien la propensión individual al trueque generaba la necesidad de mercados locales y de la división del trabajo, luego surgía la necesidad del comercio. Para Polanyi, la secuencia es a la inversa: se parte del comercio a larga distancia, un resultado de la ubicación geográfica de los bienes, y

de la división del trabajo, dada por la ubicación. Luego, el comercio engendra a menudo mercados, lo que involucra actos de trueque, y si se usa dinero, de compra-venta, lo que “eventualmente” ofrece a algunos individuos una ocasión para aplicar la supuesta propensión a la negociación.

Ahora bien, originalmente el comercio no necesitó del mercado: éste tiene más bien características de aventura, exploración, cacería, piratería, etc.¹²⁴. A lo sumo, se basará en la reciprocidad, y no en el trueque. De hecho, las investigaciones antropológicas demuestran que los actos individuales de pago en especie, trueque e intercambio se practicaban en la sociedad primitiva sólo por excepción¹²⁵. El comercio, además, no surge dentro de una comunidad, éste es un fenómeno externo, dirigido hacia tribus extranjeras.

En definitiva, la tesis de Polanyi es que los mercados no fueron hasta nuestra época más que accesorios de la vida económica: “Por regla general, el sistema económico quedaba absorbido en el sistema social, y cualquiera que fuese el principio de comportamiento que predominara en la economía, la presencia del patrón de mercado resultaba compatible con el sistema social”.

En el caso del trueque y de los intercambios, éstos, incluso bajo el sistema mercantilista, prosperaban bajo una administración centralizada que promovía la autarquía en el ámbito familiar y nacional. Esto significa para Polanyi que mercado y regulación crecieron juntos, y que el mercado autoregulado no estaba en esa lógica.

Tal mercado regulado funcionará en una economía donde los sujetos se comporten de manera de alcanzar las máximas ganancias monetarias. Ello ocurre con la existencia de mercados de bienes y servicios disponibles a un precio dado que sea igual a la demanda por ese precio. Supone por tanto, la presencia del dinero. “La autoregulación implica que toda la producción se destine a la venta en el mercado, y que todos los ingresos deriven de tales ventas”; por lo tanto habrá mercados no solo para los bienes, sino también para la mano de obra, la tierra, etc.

¹²⁴ “La piratería fue el inicio del comercio marítimo entre los griegos de la época homérica, al igual que entre los vikingos escandinavos; durante largo tiempo las dos vocaciones se desarrollaron en concierto” (Pirenne, “Economic and Social History”, pág. 109).

¹²⁵ “Por ejemplo, resulta imposible la expresión del valor de un anzuelo en términos de una cantidad de alimentos, ya que tal intercambio no se hace nunca y sería considerado por los Tikopia como algo fantástico...Cada clase de objeto es apropiado para una clase particular de situación social” (Firth, “Primitive Economics of the New Zealand Maori”, 1929).

El Estado en esta lógica de mercado se inhibirá de interferir, de modo que ninguna política influya en la acción de los mismos.

Pero, ¿cómo se llega a ello? Bajo el sistema feudalista, la tierra y la mano de obra formaban parte de la propia organización social. La tierra, por ejemplo, era el elemento central del orden feudal y de las instituciones de la época: todo lo referido a su propiedad, administración, etc., estaba alejado de la lógica de la compra y la venta, y sometidas a un conjunto de regulaciones institucionales enteramente diferentes.

Lo mismo con la mano de obra: con el sistema gremial las relaciones del maestro-oficial-aprendiz; y sus salarios, estaban regulados por las costumbres y leyes del gremio y la ciudad. Ejemplos en el campo jurídico de salvaguardar a la tierra y el trabajo del circuito mercantil fueron el Estatuto de Artífices (1563) y la Ley de Pobres (1601), además de las políticas de anticercamientos de los Tudor y los primeros Estuardo en Inglaterra.¹²⁶

Los mercados autoregulados se sirven de una separación clara de la esfera económica y política, y como vimos, ni bajo las condiciones tribales, ni feudales, ni mercantilistas, había un sistema económico separado de la sociedad.

Esto significa que recién en el Siglo XIX la sociedad se subordinó a la economía; o dicho con palabras de Polanyi, “una economía de mercado solo puede existir en una sociedad de mercado”. En ese caso, todos los componentes de la economía, incluida la tierra y la mano de obra, estarán incluidos en el sistema de mercado. Para Polanyi, un humanista nato, eso significa que los seres humanos mismos y el ambiente natural de la sociedad se subordinarán a las leyes del mercado.

En una economía de mercado todos los “elementos de la industria” (factores de producción, N.deR.), serán mercancías destinadas a la venta, y sujetas al mecanismo de la oferta y demanda interactuando con los precios. De esta forma, tierra, mano de obra y dinero deben organizarse en mercados. Esto a pesar que la tierra y la mano de obra no son mercancías; ni siquiera el dinero que es un símbolo del poder de compra que por lo general no se produce, sino que surge a través del mecanismo de la banca o de las finanzas estatales. Sin embargo el mercado actúa con esta ficción.

¹²⁶ Esto duró justamente hasta la Revolución Industrial. Los gremios de oficios se abolieron en Francia en 1790; el estatuto de Artífices se derogó en 1813-1814; y la Ley de Pobres en 1831. La creación de un mercado libre de mano de obra no se discutió en Europa sino hasta finales del S. XVIII.

Ahora bien, indudablemente la supuesta mercancía “fuerza de trabajo” no podría dejarse librada a los caprichos del mercado, ya que atrás de ella, hay un hombre. Privados de sus derechos y protecciones, moriría sin vacilamiento del mercado. Y esto, además de trágico para los humanistas, sería trágico a la larga, para el propio mecanismo de mercado.

La mano de obra pasa a constituir un mercado específico, con la introducción del sistema de producción en fábricas. A diferencia de la producción en los hogares, donde el capitalista-comerciante proveía de materias primas y controlaba el proceso como empresa puramente comercial, en el sistema de fábricas, ya involucraba una inversión importante que ameritaba asegurarse de una necesaria continuidad de la producción. Esto sería posible volviendo disponible los factores de producción, ofrecidos como mercancías: “la mano de obra, la tierra y el dinero debían transformarse en mercancías para mantener en marcha la producción”. Lentamente la sociedad humana se iría convirtiendo en un accesorio del sistema económico. El período de la Revolución Industrial mostró como la “dislocación social” impactó fuertemente en las sociedades. A partir de entonces, a manera de “anti-cuerpos”, la propia sociedad intentaría protegerse, con buenas y malas, contra los peligros y fatalidades del mercado autoregulado.

En efecto, la constitución de un mercado de mano de obra, destruiría toda la urdimbre tradicional de la sociedad. En ese sentido se comprende la Ley de Speenhamland, tan olvidada por los historiadores de la época, y que contribuiría a impedir la creación de ese mercado.

En tal sentido, Polanyi sostiene que el mercado de trabajo fue el último en convertirse, y que tuvo lugar solamente cuando su ausencia se convertía en un mal mayor, incluso para la gente común, que en determinado momento sufriría calamidades mayores a las que provocaría su introducción.

Para que las ventajas económicas del mercado pudieran al menos compensar en parte la destrucción del tejido social, tenía que introducirse un nuevo tipo de regulación. En esa lógica es que surge la Ley de Speenhamland. En Inglaterra, la mano de obra no podía movilizarse ya que por disposiciones legales los trabajadores estaban prácticamente atados a sus parroquias. Esta Ley, llamada de “asentamientos” fue promulgada en 1662, y “aflojada” en 1795. Esta medida habría posibilitado la creación de un mercado nacional de mano de obra si no fuera por que ese mismo año se promulgó la Ley de Speenhamland con su “sistema

de subsidios”. Esta ley establecía subsidios en ayuda de los salarios, de acuerdo a una escala que se establecía a partir del precio del pan, e independientemente de los salarios.

Ello condujo a que el ingreso de los trabajadores sería el mismo, independientemente del salario que ganaran, lo que llevó a que “ningún trabajador se interesara realmente por satisfacer a su empleador”. Evidentemente con el paso de los años la productividad fue cayendo lo que contribuyó a que los empresarios no elevaran sus salarios por encima de la escala. “Ninguna medida fue tan popular. Los padres se liberaban del cuidado de sus hijos, y los hijos ya no dependían de sus padres; los empleadores podían reducir los salarios a su antojo y los trabajadores estaban seguros contra el hambre, independientemente de que estuviesen ociosos; los humanitarios aplaudieron la medida como un acto de misericordia, aunque no de justicia, y los egoístas se consolaron gustosamente pensando que no era una medida liberal, aunque fuese misericordiosa; y hasta los contribuyentes tardaron en advertir lo que ocurriría con los impuestos bajo un sistema que proclamaba el ‘derecho a la vida’ independientemente de que un hombre ganara un salario suficiente para subsistir o no”.

Sin embargo a la larga, el resultado fue “espantoso” como dice Polanyi. Ello lleva al Decreto de reforma de 1832 y la Enmienda de la ley de pobres en 1834; lo que se considerará como el punto de partida del capitalismo moderno: “el intento de creación de un orden capitalista sin un mercado de mano de obra había fracasado desastrosamente”. Esto pues, bajo esta Ley, por un lado, se privaba a la gente de su posición anterior, obligándola a ganarse la vida vendiendo su trabajo; y por otro lado que privaba a éste de un valor de mercado. A partir de entonces, se afirmaría la incompatibilidad entre el sistema salarial y el “derecho a la vida”.

Polanyi marca entonces tres períodos históricos concretos con relación a la temática: 1) el período de Speenhamland, hasta 1834; antecedente de la economía de mercado; 2) Período de las penurias ocasionadas por la reforma de las leyes de pobres, en el decenio siguiente, caracterizado como período de transición; 3) Período de los efectos nocivos del mercado de trabajo, hasta 1870 en que la acción sindical permite nuevas protecciones. Es el período de la economía de mercado propiamente dicha; que traería nuevamente consigo enormes consecuencias sociales.

Veamos como describe Polanyi las diferencias entre el primer y tercer período: “Si Speenhamland había impedido el surgimiento de una clase trabajadora, ahora los pobres trabajadores estaban conformando tal cla-

se por la presión de un mecanismo insensible. Si bajo Speenhamland se había cuidado de la gente como bestias no demasiado preciosas, ahora se esperaba que se cuidara sola, con todas las probabilidades en su contra. Si Speenhamland significaba la miseria tranquila de la degradación, ahora el trabajador se encontraba sin hogar en la sociedad. Si Speenhamland había exagerado los valores de la vecindad, la familia y el ambiente rural, ahora se encontraba el hombre separado de su hogar y sus parientes, separado de sus raíces y de todo ambiente significativo. En suma, si Speenhamland significó la pudrición de la inmovilidad, el peligro era ahora el de la muerte por desamparo”.

Los antecedentes

Bajo el sistema mercantilista, la organización laboral inglesa descansaba en torno a dos grandes legislaciones: la Ley de pobres (en realidad un conjunto de leyes aplicadas entre 1536 y 1601) y el Estatuto de artífices (1563). Estas dos legislaciones conformaban la legislación laboral de la época.

Comenzando por el Estatuto, éste descansaba en tres pilares: obligatoriedad del trabajo; un aprendizaje de siete años; y evaluaciones salariales por parte de los funcionarios públicos. Esto tuvo efecto durante ochenta años. Luego se fue diluyendo. Finalmente para 1813 ya no tuvieron más aplicación. Figuras como la del aprendizaje fueron avanzando hasta nuestros días en diversas esferas laborales.

La ley de pobres, por su lado, encargaba a las parroquias brindar lo necesario para la subsistencia de los indigentes, además de facilitarles trabajo a quienes podían trabajar. Estas leyes fueron complementadas luego en 1662 con la promulgación de la Ley de asentamientos que “protegía” a las parroquias más eficientes contra la llegada de indigentes foráneos. Evidentemente esta ley era cuestionada por los liberales, entre quienes, Adam Smith, quien consideraba que por esta vía, el empresario se veía obstaculizado a encontrar empleados. Por todo ello, se puede decir que en la época, si bien el hombre era considerado libre, no podía elegir donde asentarse, y estaba obligado a trabajar.

Para la Revolución Industrial, la Ley de 1662 es parcialmente derogada a los efectos de permitir la necesaria (para el capital) movilidad obrera. Con la movilidad física de los trabajadores se podría construir un mercado laboral de escala nacional.

Ahora bien, con la Ley de Speenhamland se generalizaron los subsidios sin la contrapartida del trabajo. El fin del S. XVIII mostraba una gran paradoja: por un lado, se derogaba la Ley de Asentamientos, lo que favoreció la lógica del mercado autoregulado; pero por otro lado surge la Ley de Speenhamland, lo que iba contra la política industrial. ¿Por qué esta aparente contradicción? Simplemente, porque en el marco histórico en que surge la ley de Speenhamland, la pobreza era muy alta, y como señalaron autores de la época, sin esa institución, las rebeliones y revoluciones sociales hubieran sido inminentes.

Evidentemente desde el punto de vista administrativo, la Ley de Speenhamland era un error, al no distinguir entre sus beneficiarios, los desempleados capacitados para trabajar, de los ancianos, enfermos y niños por otro lado. La parroquia, en ese sentido, además, era un ámbito muy pequeño para poder soportar todos los costes que esto explicaba. Por ello, conforme pasaba el tiempo, sucesivas legislaciones fueron permitiendo la unión de parroquias para hacer frente en común a sus desafíos, aunque sin mejores resultados.

La dinámica de la sociedad moderna

La sociedad moderna presenta desde sus orígenes un desarrollo importante de los mecanismos de mercado, pero –ya que el mismo hubiera aniquilado a los hombres y la tierra si se dejaban a su criterio– debe convivir con las fuerzas del intervencionismo.

Ante ello se elevaba la fuerza del liberalismo, que defendiendo el principio del *laissez-faire* contaba con el apoyo de las clases comerciales. Por otro lado, dice Polanyi, se elevaba el principio de la protección social que buscaba la conservación del hombre y la naturaleza.

El liberalismo económico tomaría cuerpo hacia el 1830, cuando se pedía el surgimiento de una clase trabajadora cuyo ingreso dependiera de su trabajo, para lo cual era indispensable eliminar la Ley de Speenhamland. Su superioridad durará un siglo, ya que cien años después el liberalismo empezaba a mostrar de nuevo sus limitaciones.

Concluyendo

Notemos cómo la construcción de la sociedad industrial, de la economía de mercado y del capitalismo se entiende en el contexto de un proceso que implicó grandes cambios socioeconómicos, verdaderas revoluciones en la forma sobre cómo las familias reproducirían sus vidas, siendo estos cambios, fuertemente resistidos al comienzo. Son varios los autores que se refieren a una “violencia antropológica”, en el sentido de cómo esas construcciones supusieron fuertes transformaciones en las bases culturales sobre las que se apoyaban las comunidades humanas previo a la revolución industrial. Para el caso de las Américas la historia se reitera. Las culturas autóctonas debieron sufrir durísimas nuevas condiciones de trabajo para garantizar el cambio hacia una economía con componentes de mercado como la que impulsaban los europeos.

Gaudemar en su obra "La movilización general" se refiere a la tríada “re-presión, expropiación y seducción” para imponer como “normal” una forma de trabajo subsumida al capital. Es así que se entiende el disciplinamiento de la mano de obra, la expropiación del oficio y la legitimación del sistema ya sea mediante las expectativas por ascender en la escala laboral o ya sea por ciertas ideologías como las del “sueño americano” o la movilidad social ascendente.

TRABAJO EN GRUPOS

> Leer el libro “Germinal” de Émile Zola o ver la película con el mismo título. Describa a los principales personajes de la obra. ¿En qué condiciones vivía y trabajaba el proletariado en esa época? ¿Qué cosas entienden han cambiado a partir de entonces?

> Analizar el texto sobre la economía moral de la multitud (infra). ¿Qué significa ese concepto? ¿Qué relación encuentran con las inversiones de Polanyi sobre el origen de la economía de mercado?

Texto 4:

La economía moral de la multitud

(E.P. Thompson: *Tradición, revuelta y consciencia de clase*, Barcelona, Crítica, 1979)

Es posible detectar en casi toda acción de masas del siglo XVIII alguna noción legitimizante. Con el concepto de legitimización quiero decir el que los hombres y las mujeres que constituían el tropel creían estar defendiendo derechos o costumbres tradicionales; y, en general, que estaban apoyados por el amplio consenso de la comunidad. En ocasiones este consenso popular era confirmado por una cierta tolerancia por parte de las autoridades, pero en la mayoría de los casos, el consenso era tan marcado y enérgico que anulaba las motivaciones de temor o respeto.

El motín de subsistencias en la Inglaterra del siglo XVIII fue una forma muy compleja de acción popular directa, disciplinada y con claros objetivos. Hasta qué punto estos objetivos fueron alcanzados —esto es, hasta qué punto el motín de subsistencias fue una forma de acción coronada por el éxito— es una cuestión muy intrincada para abordarla dentro de los límites de un artículo; pero puede al menos plantearse en vez de negarla y abandonarla sin examen, como de costumbre, y esto no puede hacerse hasta que sean identificados los objetivos propios de la muchedumbre. Es cierto, por supuesto, que los motines de subsistencias eran provocados por precios que subían vertiginosamente, por prácticas incorrectas de los comerciantes, o por hambre. Pero estos agravios operaban dentro de un consenso popular en cuanto a qué prácticas eran legítimas y cuáles ilegítimas en la comercialización, en la elaboración del pan, etc. Esto estaba a su vez basado en una idea tradicional de las normas y obligaciones sociales, de las funciones económicas propias de los distintos sectores dentro de la comunidad que, tomadas en conjunto, puede decirse que constituían la «economía moral de los pobres». Un atropello a estos supuestos morales, tanto como la privación en sí, constituía la ocasión habitual para la acción directa.

Aunque esta «economía moral» no puede ser descrita como «política» en ningún sentido progresista, tampoco puede, no obstante, definirse como apolítica, puesto que supone nociones del bien público categórica y apasionadamente sostenidas, que, ciertamente, encontraban algún apoyo en la tradición paternalista de las autoridades; nociones de las que el pueblo, a su vez, se hacía eco tan estrepitosamente que las autoridades eran, en

cierta medida, sus prisioneros. De aquí que esta economía moral tiñese con carácter muy general el gobierno y el pensamiento del siglo XVIII, en vez de interferir únicamente en momentos de disturbios. La palabra «motín» es muy corta para abarcar todo esto.

Así como hablamos del nexo del dinero en efectivo surgido de la revolución industrial, existe un sentido en el que podemos hablar del nexo del pan en el siglo XVIII. El conflicto entre campo y ciudad fue mediado por el precio del pan. El conflicto entre tradicionalismo y la nueva economía política pasó a depender de las Leyes Cerealistas. El conflicto económico de clases en la Inglaterra del siglo XIX encontró su expresión característica en el problema de los salarios; en la Inglaterra del siglo XVIII, la gente trabajadora era incitada a la acción más perentoriamente por el alza de precios.

Esta conciencia de consumidor altamente sensible coexistió con la gran era de mejoras agrícolas del cinturón cerealista del Este y del Sur. Esos años que llevaron la agricultura inglesa a una nueva cima en cuanto a calidad, están jalonados de motines —o como los contemporáneos a veces los describen, de «insurrecciones» o «levantamientos de los pobres»— 1709, 1740, 1756-1757, 1766-1767, 1773, 1782, y, sobre todo, 1795 y 1800-1801. Esta industria capitalista boyante flotaba sobre un mercado irascible, que podía en cualquier momento desatarse en bandas de mero-deadores, que recorrían el campo con cachiporras, o surgían en la plaza del mercado para «fijar el precio» de las provisiones a un nivel popular. Las fortunas de las clases capitalistas más fuertes descansaban, en último término, sobre la venta de cereales, carne, lana; y los dos primeros artículos debían ser vendidos, con poca intervención de los intermediarios, a los millones de personas que componían la legión de los consumidores. De aquí que las fricciones del mercado nos lleven a una zona crucial de la vida nacional.

En el siglo XVIII la clase trabajadora no vivía sólo de pan, pero (como muestran los presupuestos reunidos por Eden y David Davies) muchos de ellos subsistían casi exclusivamente por el pan. Este pan no era todo de trigo, si bien el pan de trigo fue ganando terreno continuamente sobre otras variedades hasta principios de la década de 1790. Durante los años sesenta, Charles Smith calculó que de la supuesta población de alrededor de 6 millones de Inglaterra y Gales, 3.750.000 comían pan de trigo, 888.000 lo consumían de centeno, 739.000 de cebada y 623.000

de avena¹²⁷. Hacia 1790 podemos calcular que por lo menos dos tercios de la población consumían trigo.¹²⁸ El esquema de consumo refleja, en parte, grados comparativos de pobreza, y en parte, condiciones ecológicas. Distritos con suelos pobres y distritos de tierras altas (como los Peninos) donde el trigo no maduraba, eran los bastiones del consumo de otros cereales. Aun, en los años noventa, los trabajadores de las minas de estaño de Cornualles subsistían en su mayor parte gracias al pan de cebada. Se consumía mucha harina de avena en Lancashire y Yorkshire, y no sólo por parte de los pobres. Los informes de Northumberland son contradictorios, pero parecería que Newcastle y muchas aldeas mineras de los alrededores se habían pasado por entonces al trigo, mientras que el campo y ciudades más pequeñas se alimentaban de pan de avena, de centeno, un pan mezcla de varios cereales¹²⁹ o una mezcla de cebada y legumbres secas.¹³⁰

A lo largo del siglo, nuevamente el pan blanco fue ganando terreno a variedades más oscuras de harina integral. Esto se debió en parte a una cuestión de valores de status, de posición relativa, que se asociaron al pan blanco, pero en modo alguno fue exclusivamente por eso.

El problema es más complejo, y pueden mencionarse rápidamente varios de sus aspectos.

Era productivo para los panaderos y molineros vender pan blanco o harinas finas, pues el beneficio que podía obtenerse de estas ventas, era, en general, mayor. (Irónicamente, esto fue en parte consecuencia de la protección paternalista al consumidor, pues el Assize of Bread –regulación o «Reglamento sobre el Precio del Pan», de acuerdo con el precio del grano– intentaba evitar que los panaderos obtuvieran sus ganancias del pan de los pobres; por lo tanto, iba en interés del panadero el hacer la menor cantidad posible para «uso doméstico», y esta pequeña cantidad

¹²⁷ C. Smith, *Three Tracts on the Corn-Trade and Corn-Laws*, Londres, 17662, pp. 140, 182-185.

¹²⁸ Fitzjohn Brand, *A Determination of the Average Depression of Wheat in War below that of the Preceding Peace...*, Londres, 1800, pp. 62-63, 96.

¹²⁹ Para «maslin» (un pan hecho de varios cereales), véase Sir William Ashley, *The Bread of our Forefathers*, Oxford, 1928, pp. 16-19.

¹³⁰ C. Smith, *op cit.*, p. 194 (para. 1765). Pero el alcalde de Newcastle informaba (4 mayo 1796) que el pan de centeno era «muy usado por los trabajadores empleados en la Industria del Carbón», y un informador de Hexham Abbey decía que cebada, cebada y legumbres secas, o alubias «es el único pan de los trabajadores pobres y de los criados de los agricultores e incluso de muchos agricultores», con centeno o «maslin» en las ciudades: PRO, PC I.33.A.88.

hacerla de pésima calidad).¹³¹ En las ciudades, que estaban alerta contra el peligro de la adulteración, el pan negro era sospechoso, pues podía ocultar fácilmente aditivos tóxicos. En las últimas décadas del siglo muchos molineros adaptaron sus maquinarias y sus tamices en tal forma que, de hecho no servían para preparar la harina para la hogaza doméstica de tipo intermedio, produciendo sólo las mejores calidades para el pan blanco y los desperdicios, el salvado, para un pan negro que un observador consideró «tan rancio, repulsivo y pernicioso como para poner en peligro la constitución física».¹³² Los intentos realizados por las autoridades, en épocas de escasez, para imponer la manufactura de calidades de harina más bastas (o, como en 1795, el uso general de la hogaza «doméstica»), encontraron muchas dificultades y con frecuencia resistencia, tanto por parte de los molineros como de los panaderos.¹³³

A finales de siglo, los sentimientos de status estaban profundamente arraigados dondequiera que prevaleciese el pan de trigo y este fuese amenazado por la posibilidad de mezclas más bastas. Se insinúa que los trabajadores acostumbrados al pan de trigo no podían en verdad trabajar –sufrían de debilidad, indigestión, o náuseas– si les forzaban a cambiar al pan hecho con mezclas más bastas. Aun frente a los atroces precios de 1795 y 1800-1801, la resistencia de gran parte de los trabajadores resultó invencible.¹³⁴ Los diputados del gremio en Calne informaron al Consejo Privado (Privy Council) en 1796 que gente «que merece confianza» estaba usando las mezclas de cebada y trigo requeridas por las autoridades, y

¹³¹ Nathaniel Forster, *An Enquiry into the Cause of the High Price of Provisions*, Londres, 1767, pp. 144-147.

¹³² J.S. Girdler, *Observations on the Pernicious Consequences of Forestalling, Regrating and Ingrossing*, Londres, 1800, p. 88.

¹³³ El problema fue discutido con lucidez en [Gobernador] ownall, *Considerations on the Scarcity and High Prices of Bread-corn and Bread*, Cambridge, 1795, esp. pp. 25-27. Véase también lord John Sheffield, *Remarks on the Deficiency of Grain occasioned by the bad Harvest of 1799*, Londres, 1800, esp. pp. 105-106, para la evidencia de que (1795) «no hay pan doméstico hecho en Londres». Un corresponsal de Honiton describía en 1766 el pan doméstico como «una infame mezcla de salvado molido y cernido, al cual se añade la peor clase de harina inclasificable»: *Hist. MSS. Comm., City of Exeter, serie LXXIII*, p. 255. Sobre esta compleja cuestión, véase además S. y B. Webb, «The Assize of Bread», *Economic Journal XIV (1904)*, esp. pp. 203-206.

¹³⁴ R.N. Salaman, *The History and Social Influence of the Potato*, Cambridge, 1949, esp. pp. 493-517. La resistencia se extendía desde las regiones consumidoras de trigo del sur y del centro a las consumidoras de avena del norte; un corresponsal de Stockport en 1795 observó que «una muy generosa suscripción ha sido hecha con el propósito de distribuir harina de avena u otras provisiones entre los pobres a precios reducidos. –Esta medida, siento decirlo, da poca satisfacción al pueblo, que todavía clama e insiste en obtener pan de trigo»: PRO, WO 1.1094. Véase también J.L. y B. Hammond, *The Village Labourer*, Londres, ed. 1966, pp. 119-123.

que los artesanos y obreros pobres con familias numerosas

han usado en general solamente pan de cebada. El resto, que susten man quizá alrededor de un tercio de los artesanos pobres, y otros, con familias más pequeñas (diciendo que ellos no podían obtener más que pan) han comido, como antes de la escasez, solamente pan de panadería hecho de trigo llamado de segunda.

El alguacil de Reigate informaba en términos similares:

En cuanto a los trabajadores pobres que apenas tienen otro sustento que el pan y que por la costumbre del vecindario siempre han comido pan hecho solamente con trigo, entre ellos, no he impuesto ni expresado el deseo de que consumiesen pan de mezcla, por miedo a que no estén suficientemente alimentados para poder con su trabajo.

Los pocos trabajadores que habían probado pan hecho de mezclas, «se encontraron débiles, afebrados, e incapaces para trabajar con un cierto grado de vigor». Cuando, en diciembre de 1800, el gobierno presentó un decreto (popularmente conocido como el Decreto del Pan Negro o «Decreto del Veneno») que prohibía a los molineros elaborar otra harina que no fuera de trigo integral, la respuesta popular fue inmediata. En Horsham (Sussex),

Un grupo de mujeres ... fue al molino de viento de Godsden, donde, injuriando al molinero por haberles dado harina morena, se apoderaron del lienzo del tamiz con el que el molinero estaba preparando la harina de acuerdo con las normas del Decreto del Pan, y lo cortaron en mil pedazos; amenazando al mismo tiempo con tratar así todos los utensilios similares que intentase usar en el futuro de igual manera. La amazónica dirigente de esta cabalgata en sayas, ofreció después a sus colegas licor, por valor de una guinea, en la taberna de Crab Tree.

Como resultado de semejantes actitudes, el decreto fue revocado en menos de dos meses.

Cuando los precios eran altos, más de la mitad de los ingresos semanales de la familia de un trabajador podía muy bien gastarse exclusivamente en pan.¹³⁵ ¿Cómo pasaban estos cereales desde la tierra a los hogares

¹³⁵ Véase especialmente los presupuestos en D. Davies, *The Case of Labourers in Husbandry, Bath, 1795*, y en Sir Frederick Eden, *The State of the Poor, Londres, 1797*.

de los trabajadores? A simple vista parece sencillo. He aquí el grano: es cosechado, trillado, llevado al mercado, molido en el molino, cocido y comido. Pero en cada etapa de este proceso hay toda una irradiación de complejidades de oportunidades para la extorsión, puntos álgidos alrededor de los cuales los motines podían surgir. Y apenas se puede proseguir sin esbozar, de manera esquemática, el modelo paternalista del proceso de elaboración y comercialización –el ideal platónico tradicional al que se apelaba en la ley, el panfleto, o el movimiento de protesta– y contra el que chocaban las embarazosas realidades del comercio y del consumo.

El modelo paternalista existía en un cuerpo desgastado de ley estatuida, así como en el derecho consuetudinario y las costumbres. Era el modelo que, muy frecuentemente, informaba las acciones del gobierno en tiempos de emergencia hasta los años setenta; y al cual muchos magistrados locales continuaron apelando. Según este modelo, la comercialización debía ser, en lo posible, directa, del agricultor al consumidor. Los agricultores habían de traer su cereal a granel al mercado local; no debían venderlo mientras estuviera en las mieses, y tampoco retenerlo con la esperanza de subir los precios. Los mercados tenían que estar controlados; no se podían hacer ventas antes de horas determinadas, que se anunciarían a toque de campana; los pobres deberían tener la oportunidad de comprar ellos primero grano, harina de flor o harina, en pequeños paquetes cuyo peso y medida estuviesen debidamente supervisados. A una hora determinada, cuando sus necesidades estuvieran cubiertas, había de sonar una segunda campana, y los comerciantes al por mayor (con la oportuna licencia) podían hacer sus compras. Los traficantes estaban cercados de trabas y restricciones, inscritas en los mohosos pergaminos de las leyes contra el acaparamiento, regateo y monopolio, codificadas durante el reinado de Eduardo VI. No debían comprar (y los agricultores no debían vender) por muestreo. No debían comprar el cereal en la mies ni adquirirlo para revender (dentro del plazo de tres meses), en el mismo mercado, con ganancias, o en mercados cercanos, etc. Ciertamente durante la mayor parte del siglo XVIII el intermediario siguió siendo legalmente sospechoso, y sus transacciones, en teoría, fueron severamente acotadas.¹³⁶

También, D.J.V. Jones, «The Corn Riots in Wales, 1793-1801», *Welsh Hist. Rev.*, II, n° 4 (1965), ap. I, p. 347.

¹³⁶ El mejor estudio general de los mercados de grano del siglo XVIII es todavía R.B. Westerfield, *Middlemen in English Business, 1660-1760*, New Haven, 1915, cap. 2. Véase también N.S.B. Grass, *The Evolution of the English Corn Market from the Twelfth to the Eighteenth Century*, Cambridge, Mass., 1915; D.G. Barnes, *A History of the English Corn Laws*, Londres, 1930; C.R. Fav, *The Corn Laws and Social England*, Cambridge, 1932; E. Lipson, *Economic History of England*, Londres, 19566, II, pp. 419-448; L.W. Moffitt,

De la supervisión de los mercados pasamos a la protección del consumidor. Los molineros y –en mayor escala– los panaderos eran considerados servidores de la comunidad que trabajaban, no para lucrarse, sino para lograr una ganancia razonable. Muchos de los pobres compraban su grano en el mercado directamente (o lo obtenían como un suplemento del salario o espigando); lo llevaban al molino para ser molido, en cuyo caso el molinero podía cobrar la maquila acostumbrada, y ellos cocer después su propio pan. En Londres y en las grandes ciudades donde esto había dejado de ser la norma hacía mucho tiempo, el beneficio o ganancia del panadero era calculado de acuerdo con el Assize of Bread, en el que, tanto el precio como el peso de la hogaza eran fijados con relación al precio vigente del trigo.¹³⁷

Este modelo, por supuesto, se aleja en muchos puntos de las realidades del siglo XVIII. Lo más sorprendente es observar hasta qué punto funcionaba en parte todavía. Por ello, Aikin puede así describir en 1795 la ordenada regulación del mercado de Preston:

*“los mercados semanales [...] están extremadamente bien regulados para evitar el acaparamiento y el regateo. Sólo a la gente del pueblo se le permite comprar a primera hora, de las ocho a las nueve de la mañana, a las nueve pueden comprar los demás; pero ninguna mercancía sin vender puede retirarse del mercado hasta la una en punto, exceptuado el pescado...”*¹³⁸

[...] Con el transcurso del siglo no cesaron las quejas, aunque tendieron a

England on the Eve of the Industrial Revolution, Londres, 1925, cap. 3; G.E. Fussell y C. Goodmen, «Traffic in Farm Produce in Eighteenth Century England», Agricultural History, XII, n° 2 (1938); Janet Blackman, «The Food Supply of an Industrial Town (Sheffield)», Business History, V (1963).

¹³⁷ I I S. y B. Webb, «The Assize of Bread» Economic JI., XIV (1904).
¹³⁸ I2 J. Aikin, A Description of the Country from thirty to forty Miles round Manchester, Londres, 1795, p. 286. Uno de los mejores archivos de un bien regulado mercado señorial del siglo XVIII es el de Manchester. Aquí fueron nombrados durante todo el siglo vigilantes de mercado para el pescado y la carne, para pesos y medidas de grano, para carnes blancas, para el Assize of Bread, así como catadores de cerveza y agentes para impedir «monopolio, acaparamiento y regateo», hasta los años 1750 fueron frecuentes las multas por peso o medida escasos, carnes invendibles, etc.; la supervisión fue después algo más ligera (aunque continuó), con un resurgimiento de la vigilancia en los años 1790. Se impusieron multas por vender cargas de grano antes de que sonara la campana del mercado en 1734, 1737 y 1748 (cuando William Wyat fue multado en 20 chelines «por vender antes de que sonara la campana y declarar que vendería a cualquier Hora del Día a pesar del Señor del Feudo o de cualquier otra persona»), y otras vez en 1766. The Court Leet Records of the Manor of Manchester, ed. J.P Earwaker, Manchester, 1888-1889, vols. VII, VIII, IX, passim. Para la regulación del acaparamiento en Manchester, véase más adelante nota 46.

trasladarse hacia el Norte y el Oeste. Con ocasión de la escasez de 1756, el Consejo Privado, además de poner en movimiento las viejas leyes contra el acaparamiento, promulgó una proclama ordenando a «todos los agricultores, bajo severas penas, traer sus cereales al mercado público, y no venderlo a muestreo en sus propios lares». Pero a las autoridades no les agradaba sentirse demasiado presionados en este asunto; en 1766 (otro año de escasez) los magistrados de Surrey inquirieron si comprar por muestreo era, en efecto, un delito punible, y recibieron una respuesta prodigiosamente evasiva: el secretario de Su Majestad no está autorizado, en razón de su cargo, para interpretar las leyes.

Dos cartas dan alguna idea del desarrollo de nuevas prácticas en el Oeste. Un corresponsal que escribía a lord Shelbourne en 1776 acusaba a los comerciantes y molineros de Chippenham de «complot»:

Él mismo mandó comprar una arroba de trigo al mercado, y aunque había allí muchas cargas, y era inmediatamente después de haber sonado la campana del mercado, dondequiera que su agente solicitase, la respuesta era «Está vendido». De forma que, aunque ... para evitar el castigo de la ley, lo traen al mercado, el negocio se hace antes, y el mercado es sólo una farsa ...

(Estas prácticas podían dar ocasión a un motín; en junio de 1757, se informó de que «la población se sublevó en Oxford y en pocos minutos se apropió y dividió una carga de trigo que se sospechaba había sido vendida por muestra y traída al mercado solamente para salvar las apariencias».) La segunda carta es de 1772, de un corresponsal en Dorchester, y describe una práctica diferente de tasa de mercado; sostiene que los grandes agricultores se reunían para fijar los precios antes de ir al mercado,

y muchos de estos hombres no venderán menos de cuarenta bushels,¹³⁹ que los pobres no pueden comprar. Por esto el molinero, que no es enemigo del agricultor, da el precio que éste le pide y el pobre tiene que aceptarlo /.../.

¹³⁹

Medida inglesa de áridos, equivalente a 36,35 litros. (N. de t.).

Capítulo V

De una sociedad industrial a una sociedad post-industrial

BASES TEMÁTICAS DE ESTE CAPITULO

- > Las sociedades actuales son caracterizadas como postindustriales.
- > La principal característica de una sociedad de este tipo es el mayor peso de los servicios (sector terciario).
- > Los cambios tecnológicos están a la orden del día y disparan el aumento de las productividades en todos los sectores.

5.1.- El análisis sociológico de Bell y Toffler

Muchos autores señalan que las sociedades actuales ya no se corresponden en cuanto a sus características, a las sociedades que se constituyeron al amparo del desarrollo industrial. En ese sentido, hay quienes –como Daniel Bell– creen que las sociedades contemporáneas corresponden más bien al tipo de sociedades post-industriales. Como indica el término “post”, se nos está señalando el carácter transitivo que tienen esas sociedades hacia un modelo que todavía no se ha afianzado.

Para Daniel Bell¹⁴⁰, uno de los autores más emparentados con el análisis de las sociedades post-industriales, y además responsable por la introducción del término, éstas toman como carácter central el conocimiento teórico, en torno al cual se organiza la nueva tecnología, el crecimiento económico y la estratificación social.

Este autor norteamericano, parte de la idea que la sociedad post industrial identifica un “nuevo principio axial” de organización social; en definitiva, recalca e identifica un cambio importante a nivel de estructura social.

¹⁴⁰ Cfr. Bell, D.: *El advenimiento de la sociedad post-industrial*, Madrid, Alianza Universidad,

Pero dijimos “principio axial”. ¿Qué queremos decir con ello? Para Bell, en la sociedad industrial capitalista, la institución axial ha sido la propiedad privada. En cambio, en la post-industrial pasa a serlo el conocimiento. Esto no es nuevo en la tradición sociológica, pues como vimos, muchos autores clásicos le asignaban al conocimiento un papel clave en las nuevas estructuras sociales (recordemos el papel de la ciencia en las conceptualizaciones de Saint Simón, Comte, Spencer, etc.). Nuestro autor, en ese sentido, prefiere distinguir entre las sociedades pre-industriales, industriales y post-industriales, para lo cual elabora un cuadro muy ilustrativo que exponemos a continuación.

Esquema general del cambio social

	Pre-Industrial	Industrial	Post-industrial
Regiones	Asia / Africa América Latina	Europa Occidental / URSS / Japón	Estados Unidos
Sector Económico	Primario: agricultura, minería, pesca, madera.	Secundario: manufacturas.	Terciarios (transporte, serv. público) y cuaternario (comercio, finanzas, seguros, etc.)
Ocupacional	Agricultor, Minero, Pescador, Trabajador no especializado.	Trabajador semi-especializado, Ingeniero	Profesionales y técnicos científicos.
Tecnología	Materias primas	Energía	Información
Proyecto	Juego contra la naturaleza	Juego contra la naturaleza fabricada	Juego entre personas
Metodología	El sentido común y la experiencia	Empirismo y experimentación	Teoría abstracta
Perspectivas personales	Orientación hacia el pasado. Respuestas ad hoc	Proyectos adaptativos ad hoc	Orientación del futuro. Prognosis
Principio axial	Tradicionalismo: Tierra, limitación de recursos	Desarrollo económico: control estatal o privada de las decisiones de inversión	Centralidad y codificación del conocimiento teórico.

Fuente: Daniel Bell

Evidentemente la lectura de este cuadro debe ser hecha teniendo presente que lo realiza en la década del setenta. Algunas décadas después, evidentemente las circunstancias han cambiado para muchas regiones y países.

Pero lo importante es que allí se establece un modelo teórico con el objeto de marcar las diferencias entre las tres grandes etapas que según Bell todavía estaban presentes en el momento de escribir su investigación.

A partir de esas características dice Bell, que el problema económico clave de las sociedades industriales ha sido el cómo crear suficientes ahorros con destino a la inversión, esto es, cómo lograr el capital. El lugar privilegiado para las relaciones sociales ha sido (y es) la empresa; y el problema social más importante, el conflicto entre patronos y trabajadores.

Por su lado en el post-industrialismo, el problema clave es la organización de la ciencia y la institución primordial la universidad o los institutos de investigación. El problema aquí será el gobierno de una economía de bienestar independiente del mercado.

Paralelamente a ello, para Bell, uno de los cambios más extraordinarios de los últimos cien años, ha sido no sólo la difusión del trabajo industrial, sino también, la desaparición simultánea del campesinado. El lugar del campesinado lo ha ocupado el trabajador industrial, cuyas luchas han caracterizado buena parte de las relaciones sociales del siglo. No obstante ello, a medida que pasa el tiempo, Bell es de la idea que el trabajador industrial irá desapareciendo, y el conjunto de su fuerza de trabajo “será tan pequeña como la proporción actual de los agricultores”. Es el pasaje de los trabajadores de cuello azul a los de cuello blanco, o dicho en otros términos, el surgimiento de un potente sector de servicios que para Bell caracteriza a la sociedad post-industrial. Dentro de ellos, el autor da gran importancia a los profesionales y técnicos, los que –futuriza– serán el grupo ocupacional más extenso a fines de siglo.

Por eso Bell sostiene que una sociedad post-industrial se basará en los servicios:

“En consecuencia es un juego entre personas. Lo que cuenta no es la fuerza bruta, o la energía, sino la información. La persona clave es el profesional, pues está equipado, por su educación y preparación, para proporcionar los tipos de especialización cuya demanda aumenta. Si una sociedad industrial se define por la cantidad de

bienes que indican un nivel de vida, la sociedad post-industrial se define por la calidad de la vida tal como se mide por los servicios y comodidades –salud, educación, diversiones y las artes– que ahora son premios deseables y posibles para todos”.

De tal forma lo anterior, que una sociedad post-industrial estará caracterizada por:

- > El cambio de una economía productora de mercancías a otra productora de servicios.
- > La preeminencia de los profesionales y técnicos en materia ocupacional.
- > La centralidad del conocimiento como principio axial.
- > Control de la tecnología y sus contribuciones.
- > La creación de una nueva tecnología intelectual para el control de sistemas de gran escala.

Por su lado Alvin Toffler, en su best-seller, “la tercera ola”, presenta tesis parecidas a las anteriores en cuanto a distinguir tres grandes etapas en la historia de la humanidad que describe como verdaderas “olas” humanas. La primera ola de cambio habría sido la “revolución agrícola”, que según el autor llegó a tardar miles de años para implementarse. La Era de la primera ola habría comenzado hacia el 8000 AC, y dominó el planeta hasta los años 1650-1750. La segunda ola, es la relacionada a la revolución industrial, y llevó sólo tres siglos. Habría comenzado justamente a partir de los siglos XVII y XVIII, con el nacimiento de la “civilización industrial”. La tercera ola, por su lado, es la que está penetrando con suma rapidez en las sociedades actuales, haciendo emerger una nueva civilización que por sus características en diversos planos, no merecería llamarse “post-industrial” como prefiere Bell, ya que términos como ese, se centran en un solo factor. El punto de inflexión histórico llegó a los EUA alrededor de 1955, la década en que el número de ocupados en los servicios superó a los ocupados en la industria. Esa década además, presenció la generalizada introducción del computador, los vuelos comerciales a reactores, la píldora para el control de la natalidad, etc. Otro gran hito según Toffler –y de acuerdo con la mayor parte de los analistas en la materia– fue la constitución de la OPEP, con el consiguiente aumento de los precios del

petróleo a partir de 1973. Este hecho, para Toffler, unido a las condiciones del planeta obligará a las empresas a constituirse en base al modelo de la “tercera ola”, esto es, con bajo consumo energético y uso de energías alternativas.

“La tercera ola trae consigo una forma de vida auténticamente nueva basada en fuentes de energía diversificadas y renovables; en métodos de producción que hacen resultar anticuadas las cadenas de montaje de la gran mayoría de las fábricas; en nuevas familias no nucleares; en una nueva institución que podríamos llamar el ‘hogar electrónico’; y en escuelas y corporaciones del futuro radicalmente modificadas. La civilización naciente escribe para nosotros un nuevo código de conducta y nos lleva más allá de la uniformización, la sincronización, y la centralización, más allá de la concentración de energía, dinero, y poder”¹⁴¹.

En el plano productivo la tercera ola supera la producción en serie. Esta, propia de la segunda ola, está cada día más destinada a los países menos desarrollados, concentrándose en los países ricos la producción en pequeñas series que dependen de mano de obra muy especializada. La confección a medida sobre la base de nueva tecnología se estaría universalizando, y no faltaría mucho según el autor, para que algún día desaparezcan las tallas standard: “Puede llegar la posibilidad de leer las propias medidas por teléfono, o enfocarse uno mismo una cámara de video, introduciendo así directamente los datos en un computador, el cual, a su vez, instruirá a la máquina para que produzca una sola prenda, cortada exactamente conforme a las dimensiones personales e individualizadas de cada cliente”¹⁴².

En el plano económico, el mayor impacto de la tercera ola, es el pasaje de lo que el autor llama el “sector B de la economía”, predominante en la segunda ola, hacia un sector A. El sector B comprende toda la producción de bienes y servicios para su venta o permuta a través de la red de intercambio, o mercado. Como lo señalamos cuando nos referíamos a Polanyi, este sector no fue predominante sino desde el comienzo de la civilización industrial. El sector A, por su lado comprende todo el trabajo no pagado que realizan por sí mismas las personas, sus familiares o sus comunidades. Es un sector de economía que se guía entonces por matri-

¹⁴¹ Cfr. Toffler, A.: *La tercera ola*, Madrid, Plaza & Janes, 1985, pág. 26.

¹⁴² Cfr. Toffler, A.: *Ibidem.*, pág. 187.

ces no mercantiles, para seguir utilizando los parámetros de Polanyi¹⁴³. “Vistas así las cosas, ahora podemos decir que durante la primera ola el Sector A, basado en la producción para el uso, era enorme, mientras que el Sector B era mínimo. Durante la segunda ola ocurría lo contrario. De hecho, la producción de bienes y servicios para el mercado se multiplicó en un grado tal, que los economistas de la segunda ola olvidaron virtualmente la existencia del sector A. La palabra misma de ‘economía’ fue definida de manera que quedaban excluidas todas las formas de trabajo o producción no destinadas al mercado...”¹⁴⁴. Surge así la figura del “prosumidor” (consumidor que es la misma vez productor), típica de la tercera ola; y con esta figura, el mercado empieza a perder la centralidad que tuvo en la segunda ola. En efecto, durante la civilización industrial, el mercado empezó a avanzar con una velocidad nunca antes vista, ya que durante la égida de la primera ola, sus efectos eran muy limitados. La universalización del sistema mercantil se consiguió realizar de tres maneras. En primer lugar, los mercaderes se expandieron por todo el mundo “invitando” a las diferentes poblaciones y culturas a producir más para el mercado y “prosumir” menos: “Indígenas africanos autosuficientes fueron inducidos u obligados a cultivar determinadas plantas y extraer cobre. Campesinos asiáticos que antes cultivaban sus propios alimentos fueron puestos a trabajar en plantaciones, sangrando árboles caucheros para poner neumáticos a los automóviles. Los latinoamericanos empezaron a cultivar café para su venta en Europa y Estados Unidos”. En segundo lugar, el mercado se extendió por la creciente “comercialización de la vida”. Ahora no solamente había más población en el mercado, sino que también se producían más bienes y servicios con el fin de “mercantilizarlos”. Finalmente, Toffler señala que conforme se complejizaron las sociedades, se multiplicaron las transacciones necesarias para unir el productor con el consumidor, dando origen a más instituciones vinculadas al “sistema”. Estos mecanismos estarían llegando a sus límites, y la tercera ola se prepararía para la primera civilización de “transmercado” de la historia.

¹⁴³ *Adviértase, sin embargo, que para Toffler el término de mercado es diferente al de Polanyi. Acertadamente, a mi juicio, Toffler entiende que mercado hubo siempre en la humanidad, ya que representa el espacio de encuentro entre productor y consumidor. De esta manera, lo que cambia es el sentido y contenido de las relaciones a nivel mercantil, primando en la civilización industrial, los valores del beneficio individual por sobre otros.*

¹⁴⁴ *Cfr. Toffler, A.: op. cit., pág. 263.*

5.2.- El papel de las tecnologías en las sociedades post-industriales

Como venimos manejando desde las últimas páginas, hasta el momento de la irrupción del industrialismo, la mayoría de los trabajadores se ocupaban en la economía agraria, o como prefería Colin Clark, en el sector primario de la economía, que comprende a la agricultura, la minería y la pesca. En todo el mundo, pero con mayor fuerza en los países desarrollados, el porcentaje de población empleada en el sector primario ha ido cayendo con mucha fuerza desde mediados del Siglo XVIII. En los países con ingresos altos, por ejemplo, que son los más propiamente post-industriales, aproximadamente solo el 4% está ocupado en la agricultura.

Pero la humanidad ha tenido cambios muy considerables en las formas que se dio para sobrevivir como especie. De pasar por una etapa de pastoreo, a otra agrícola, y luego artesanal; le sucedió, con el advenimiento del Siglo XVIII y el invento de las máquinas, una sociedad industrial donde el empresario ocupa el papel del terrateniente; y los obreros comienzan a transformarse en una clase social cada vez más numerosa, aglutinados en cada vez mayores ciudades con grandes fábricas donde a todos correspondía realizar tareas más o menos simples y rutinarias. De este modo, la actividad industrial fue creciendo notablemente, hasta que las sociedades más avanzadas vieron como empezaban a crearse mayor cantidad de puestos de trabajo en el sector de servicios.

En gran medida, ese pasaje del empleo industrial al empleo en el sector de los servicios se debió a la mayor productividad generada en la industria, fruto del surgimiento de la automatización. Hasta que ello no sucedió, los trabajadores desplazados del medio rural encontraron en el sector industrial su medio de subsistencia. Al menos eso fue lo que sucedió en Europa. En América Latina, como veremos más adelante, no todos los desplazados del medio rural lograron un espacio en el medio urbano, y tal cuál lo sucedido en Inglaterra en los comienzos de la Revolución Industrial, las ciudades latinoamericanas vieron crecer en forma alarmante los cinturones de pobreza, generando las primeras “favelas”, “cantegriles”, “poblaciones callampas” y “villas miserias” en el continente. Aquellos que lograron insertarse en el medio fabril, luego de unos inicios con condiciones de trabajo muy malas, como fue reseñado, fueron logrando, a medida que pasaba el tiempo, mejores condiciones para el trabajo. Como ya se dijo, los sindicatos tuvieron en ello un rol fundamental.

Estas mismas sociedades que lograron conformar un mercado fabril importante, y que vieron aumentar considerablemente sus ingresos, luego fueron desarrollando tecnologías cada vez más productivas, que irían a señalar un lento pasaje hacia otro estadio que como vimos, algunos autores dieron en llamar “post-industrial”.



Imagen 6: una sociedad postindustrial o de la información, se caracteriza por una mayor cantidad de personal ocupado en el sector servicios. La informática ha cambiado la forma de organizar las oficinas.

Hacia éste, sin embargo, no se dirigieron todas las sociedades. Difícilmente incluso, podríamos decir que la mayoría del mundo vive en sociedades post-industriales, con problemas “post-industriales”. Por el contrario, de los 2.500 millones de trabajadores sobre fines del siglo, 1.400 viven en países de ingreso bajo, donde el 61% de la población aún continúa viviendo y trabajando en el medio rural. Con esta salvedad, entonces, podremos comprender el verdadero impacto de los siguientes fenómenos, los cuáles sin embargo, parecerían colocarse como una suerte de futuro posible para muchos otros países, que ni siquiera lograron ingresar a las características de las sociedades industriales.

La “sociedad de la información” como le han llamado algunos sociólogos¹⁴⁵, transformó a las sociedades industriales de forma muy aguda. Si bien esta no tiene origen en ningún momento en particular, se puede decir que el año 1971 marca un hito, cuando Intel de Estados Unidos desarrolla el primer microprocesador, inaugurando la época de la microelectrónica.

A partir de entonces, en estas sociedades las “nuevas tecnologías” empiezan a transformar el “factory system”. Para comprender el efecto de estas nuevas tecnologías, propongo hacer un breve repaso de los estadios tecnológicos en forma muy sintética. Definiendo a la tecnología como un saber operativo (know how) circunscripta y legitimada por un Know

¹⁴⁵ El término “sociedad de información” parece haberse inaugurado en Japón a finales de los sesenta, por Kohyama. No obstante ello, en torno a esa fecha surgirían otros análogos: “era de la información”, propuesto por Mc. Luhan en 1964; “sociedad de conocimiento” sugerido por P. Drucker en 1969; “sociedad tecnotrónica”, invocado por Z. Brzezinski en 1970, etc. Cfr. Garmendia, J. Y Parra Luna, F.: Op. Cit., pág. 204. Luego Touraine le llamará “sociedad programada”; etc.

that que corresponde a las creencias, valores y normas de una sociedad concreta, podemos señalar la existencia de cuatro grandes estadios tecnológicos¹⁴⁶:

1. El estadio rural de las tecnologías

Lo ubicamos en las sociedades identificadas por la producción agraria, ya sea de tipo clánica, esclavista o feudal. En este caso, la tecnología está estrechamente identificada a las pautas culturales, y fundamentalmente religiosas: lo tecnológico se asocia a lo mágico y lo ritual. La transmisión por su parte tiene cabida en los canales tradicionales de la familia. Por lo general el cambio tecnológico en estas sociedades implica el cambio en las pautas culturales que lo legitiman. De no ser así, las tecnologías alternativas ocupan un lugar marginal en la sociedad.

2. El estadio artesanal

Hay una modificación cultural en lo que concierne a las relaciones del hombre con la naturaleza y la posibilidad de “controlar” la existencia de determinados satisfactores de necesidad. En este estadio, surgen saberes compartidos que logran una primera especialización, con su correspondiente división del trabajo. Las calificaciones son aprendidas en el mismo proceso de socialización laboral. Ello supone la constitución de roles de aprendices y maestros, entre los cuáles girará la formación de los oficios.

3. El estadio tecnológico-industrial

El Factory system altera las formas tecnológicas del saber, tanto en lo que respecta a su creación como a su transmisión. El proceso de trabajo y producción se desenvuelve con el objeto de obtener una ganancia que permita la maximización de la relación costos-beneficios.

A diferencia de las sociedades anteriores, en este estadio, los saberes tecnológicos aparecen altamente diferenciados del resto de los saberes sociales. Ligado a ello, para comprender y dominar la tecnología, ya no bastará con la socialización familiar y laboral; sino que se hace necesaria la sistematización de los procesos de aprendizaje.

¹⁴⁶ Cfr. Herrera. G.: “Cambio y modernización: cuatro tipos ideales de estadios tecnológicos”, Santiago, Postgrado PET, 1993.

En este estadio además, tiene lugar una compleja división del trabajo y una refinada red de mecanismos de integración social.

4. Estadio de la tecnología informacional

Comienza con el surgimiento de las “nuevas tecnologías”, que repasaremos luego. Todas éstas suponen un desligamiento conceptual y material entre herramientas y saberes, que la transforman en tecnologías especializadas en manejo racionalizado de información. La ciencia y la tecnología se convierten en un requisito fundamental para la competitividad económica. Se catapulta como el factor de producción más importante para satisfacer mayores y mejores niveles de producción. Radovan Richta predicará en tal sentido, el mensaje de la “revolución científico-técnica” y la consiguiente sustitución del crecimiento extensivo por el intensivo. Con este estadio, se considera en el plano ocupacional, la progresiva importancia del sector cuaternario, integrado por aquellos cuya función primera es la producción de información: creación de información, tratamiento de información, propagación y difusión de la información, e infraestructura de la información.

Este estadio introduce un nuevo tipo de trabajador:

“Los trabajadores del conocimiento son los profesionales (o expertos) que cuentan con conocimientos teóricos y casi siempre certificados, así como también poseen una reconocida experiencia y competencias especializadas. Contribuyen al desarrollo o a la integración de conocimientos relevantes para las empresas, asumen responsabilidad profesional con la organización y los clientes. Se los identifica entre los trabajadores con mejores condiciones económicas y los que más determinan el valor de sus empresas”¹⁴⁷.

En este contexto, se ha debatido sobre el surgimiento del trabajo inmaterial, esto es, aquel trabajo que produce un bien inmaterial, como los bienes culturales, del conocimiento o comunicacionales. Al decir de Hardt y Negri:

“El trabajo que interviene en toda la producción inmaterial, subrayémoslo una vez más, sigue siendo material; involucra nuestros cuerpos y mentes, igual que cualquier clase de trabajo. Lo que es

¹⁴⁷ Cfr. Girardo, C. et al: “Los trabajadores del conocimiento y su identidad profesional: el caso de la industria del software en México”, ponencia presentada en V Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo, ALAST, Montevideo, 2007.

inmaterial es su producto. Admitimos que, en este aspecto, la expresión de `trabajo inmaterial´ es muy ambigua. Quizás sería preferible interpretar la nueva forma hegemónica como `trabajo biopolítico´, es decir, un trabajo que no sólo crea bienes materiales, sino también relaciones y, en última instancia, la propia vida social. (...)Pero por otra parte... la noción de inmaterialidad, aunque ambigua, facilita la comprensión inicial y además indica mejor la tendencia general que revisten las transformaciones económicas”¹⁴⁸.

En este contexto, algunas investigaciones más actuales señalan una tendencia creciente de las actividades laborales que se realizan fuera del entorno controlado de la empresa. Efectivamente, las nuevas tecnologías permiten la irrupción del denominado “teletrabajo” así como un cierto regreso a lo que Marglin denominaba “putting out system”. Sin embargo, corresponde señalar que el control empresarial respecto a sus trabajadores dependientes continúa vigente, aunque ahora por medio de nuevos métodos, ya que el panóptico del cuál se refería Foucault definitivamente quedaba circunscripto a la lógica del encierro fabril. Nótese la importancia de ciertas tecnologías comunicacionales para la mejor “localización” del trabajador: del “bip bip” muy usual entre trabajadores de la salud y oficios, hasta los actuales teléfonos móviles, de uso obligatorio para el caso de muchas empresas. En resumen, autores como Arnal y Segovia concluyen que las TICs “se han convertido más bien en una herramienta muy efectiva para el control de los trabajadores”, para su disciplinamiento y por esa vía, para el aumento de la productividad en las organizaciones¹⁴⁹.

Ahora bien, ¿qué son las nuevas tecnologías? Por lo general se consideran bajo este rótulo a seis “familias” de cambios tecnológicos:

- > Familia de la microelectrónica: estas tecnologías son constitutivas de otras tecnologías, en particular de las de la informática. Ejemplos: diodos, semi-conductores y circuitos integrados, micro procesadores, etc.

¹⁴⁸ Cfr. Hardt y Negri (2004) citado por Bialakowsky y Antunes: “La distopía en los laberintos discursivos del capital y la nueva morfología del trabajo” en *VVAA: Trabajo y capitalismo entre siglos en América Latina, México, ALAS*, <http://www.scribd.com/doc/37160860/Introduccion-II-Bialakowsky-Antunes-Libro-UdG-ALAS-2008-1> (recuperado en Enero de 2011)

¹⁴⁹ Cfr. Arnal, M. y Segovia M.: “El uso de las tecnologías de la información (TICs) para el control de los trabajadores”, en *Revista Iberoamericana de Autogestión y Acción Comunal*, 48-49, Madrid, Otoño 2006, p. 37.

- > Familia de la informática y comunicaciones: las de mayor impacto en el mundo moderno. Comprende, por ejemplo: informática de burótica, informática industrial y productiva, automatización y robótica, telemática, etc.
- > Familia de la opto-electrónica: estas tecnologías utilizan la propiedad de la luz, y son componentes de terceras tecnologías. Ejemplos: tecnología láser, fotodiodos, cristales líquidos, fibras ópticas, etc.
- > Familia de la biotecnología: Son tecnologías compuestas por microorganismos vivos, de gran desarrollo en los últimos treinta años. Comprende: manipulación genética, manipulación de embriones, etc.
- > Familia de los nuevos materiales: Consideradas por algunos científicos como las de mayor desarrollo en los próximos años, está conformada por: compuestos avanzados de fibra de vidrio o carbono, cerámicas finas, colas y adhesivos nuevos, multimateriales, etc.
- > Familia de tecnología energética: utilizan todas las anteriores, y su desarrollo surge como respuesta a la crisis de las fuentes de energía tradicionales. Ejemplos: nuevas energías, energía nuclear y termo-nuclear, energía solar, etc.

En el medio laboral, la familia de las tecnologías industriales con base en la microelectrónica, es de las de mayor investigación. Las nuevas tecnologías de la información, comprende por un lado a la informática y por otro a la telemática (telecomunicaciones). En la informática, se distingue entre:

- a) Informática de gestión (burótica)
- b) Informática científica
- c) Informática industrial (productiva)
- d) Informática personal (PCs, calculadoras, etc.)

La informática industrial a su vez comprende tres grandes subconjuntos:

- i. CAD y CAM (diseño y manufactura asistidos por computador)

- ii. Informática industrial de control de procesos continuos (lo que supone sensores y controles que midan concentración, presión, etc.)
- iii. Robótica. En este caso aplicada a la producción discontinua o en serie¹⁵⁰. Aquí, a su vez, conviene distinguir entre los Robots y manipuladores industriales por un lado, y las máquinas programables por otro. Los primeros se distinguen por ser un sistema programable + brazos + 6 grados de libertad (es decir, que pueda desplazarse y rotar). Las máquinas programables a su vez, automatizadoras de la producción, comprende a las MHCN¹⁵¹, máquinas de ensamblaje, almacenamiento automático, autómatas programables, etc.

Decíamos que las nuevas tecnologías habían impactado sobre manera en las sociedades donde tuvieron cabida. Lo han hecho, por ejemplo, produciendo y comercializando un número gigantesco de productos (bienes y servicios tradicionales, y otros nuevos que se han incorporado al mercado) que parecen ir de perillas con una sociedad de consumo, que como nunca ha visto llenar los hogares con hornos microondas, lavadoras de todo tipo, teléfonos de todo tamaño, color y forma!; portones que se abren y cierran automáticamente; celulares que suenan en los lugares más insólitos, juguetes con costos que ningún padre de familia soñó en su juventud poder comprar a sus hijos, etc. ¿Hay dinero suficiente para comprar todo esto –se preguntará el lector–? Si no lo hay, se quita de los ingresos del futuro, mediante el sistema de crédito, nunca antes tan extendido. El crédito emerge en las sociedades de consumo como la gran institución salvadora del poder de compra de los consumidores, al costo claro está, de gastar más de lo que uno tiene, generando endeudamientos que quizá nunca va a poder pagar por completo, sino hasta el momento en que el acreedor embargue sus bienes¹⁵².

A su vez, estas mismas tecnologías, hicieron correr las informaciones con una rapidez sencillamente asombrosa. La “aldea global” de Mc. Luhan, se completa con las redes de informática, el Internet, las videos conferencias, etc., que logran acercar partes del mundo otrora absolutamente alejadas.

¹⁵⁰ También en materia de robótica, existe la aplicada en otros sectores no industriales (agricultura, medicina, etc.).

¹⁵¹ Máquina Herramienta de Comando Numérico.

¹⁵² La masificación de los créditos al consumo además, permitió que muchas Instituciones Financieras colocaran intereses usureros de alrededor del 600% anual, como fue denunciado en el seno del Parlamento.

Por otro lado, las nuevas tecnologías incrementaron notablemente la productividad, sobre todo en el sector industrial, y ello explica la caída importante que ha tenido el empleo en este sector¹⁵³.

Ahora bien, el problema más acuciante para los países post-industriales, a excepción de Japón y Estados Unidos, es que el pasaje hacia el sector de los servicios ha tenido un tope histórico a partir del cuál, se constata un aumento sostenido del desempleo; el mayor de los males sociales en los países desarrollados desde la década del setenta.

5.3.- El fenómeno de la terciarización: del autoabastecimiento a la precarización

Uno de los fenómenos más importantes en lo relacionado con la transformación de los sistemas socio-ocupacionales, es el que tuvo lugar con la creciente importancia que ha ido ocupando el sector de los servicios, o sector terciario, en nuestras modernas sociedades.

Una interesante interpretación sobre este fenómeno nos la ofrece Gershuny,¹⁵⁴ quien ha influido sobre manera en la literatura que versa sobre la economía de los servicios a partir de la década del ochenta. Este autor parte de dos presupuestos, para elaborar la tesis del auto-abastecimiento. Parte en tal sentido de Ernst Engel, según el cuál el desarrollo industrial genera una mayor cantidad de renta que deriva a su vez en un crecimiento de la demanda. Para Engel, en ese marco, la demanda de servicios cada vez más refinados es un hecho absolutamente indiscutible. Pero además, el aumento en la demanda de servicios es proporcionalmente mayor a la que se registra en los otros productos.

El segundo supuesto es el creer que las sociedades post-industriales, presentan una brecha tecnológica en los diferentes sectores, a la que se llega por el distinto uso que se hace de las tecnologías que aumentan la productividad del trabajo. En ese sentido, se dice que los servicios son menos receptivos de esa nueva tecnología, caracterizándose por un uso todavía intensivo del factor trabajo.

¹⁵³ Un informe del Consejo Económico de Canadá estimaba que a fines de la década del cuarenta, el 60% de la fuerza de trabajo canadiense trabajaba o bien en recursos naturales o bien en la industria o bien en la construcción, mientras que cincuenta años después, más del 70% estaba empleada en el sector servicios. Cfr. Ran Ide, T.Y Cordell, A.: "Las nuevas herramientas: implicaciones para el futuro del trabajo", en *El Socialismo del Futuro*, N° 6, Madrid, 1992, pág. 39.

¹⁵⁴ Cfr. Gershuny, J. y Miles, Y: *La nueva economía de servicios. La transformación del empleo en las sociedades industriales*, Madrid, MTSS, 1988. Además, Gershuny, J.: *After Industrial Society: The emerging self-service economy*, Londres, Mcmillan, 1978.

La tesis de Gershuny es que la combinación de estos dos elementos (la doble presión simultánea sobre el sector servicios en expansión y la imposibilidad de incrementar directamente la productividad laboral) tiende a transformar las pautas de consumo en dirección al autoservicio. Este fenómeno puede hacerse presente de dos formas distintas:

En primer lugar, ocurre un gran cambio cuando el consumidor tiende a sustituir la adquisición de un servicio ya preparado por la de un producto industrial que utiliza para procurarse ese servicio por sí mismo. Veamos algunos casos muy evidentes en las sociedades de consumo actuales: la compra de un aparato de gimnasia, para satisfacer necesidades antes satisfechas en un gimnasio. Gershuny sostiene que los dos casos más importantes lo constituyen el auto y la TV, verdaderos herederos de la revolución en el transporte y la recreación. En estos casos, en vez de comprar un servicio final en la forma de un pasaje en ómnibus, o ir al cine, los consumidores adquieren automóviles para transportarse ellos mismos, o televisores para ver el cine en sus propios hogares¹⁵⁵.

Numerosos han sido los analistas que consideran que el desarrollo de la informática en los hogares posibilitará también el autoservicio en los sectores de la educación y la salud. En el caso uruguayo, en setiembre del 97 se inauguró un servicio de compra en Supermercados por Internet, lo que ejemplifica el desarrollo que está teniendo esta tendencia en nuestro país. Por Internet además, el turista puede reservar hoteles, alquilar un coche y pagar por adelantado un tour, todo ello sin necesidad de asistir a una agencia de viajes.

Por cierto que el esquema éste posee algunas limitaciones, sobre todo los supuestos que maneja. En el caso de la Ley de Engel, por ejemplo, es notorio que la elevación de las rentas no explica por sí sola el desarrollo de ciertos servicios. Con respecto al segundo supuesto, debemos señalar que los servicios son lo bastante heterogéneos como para universalizar algunas tendencias. Además, como veremos más adelante, la importancia de la calidad explica que se use intensivamente el trabajo en los servicios, más allá de la existencia de máquinas sustitutivas. Eso mismo ocurre en la industria, cuando observamos la relevancia y valorización que adquiere en una sociedad post-industrial, el trabajo artesanal. A manera de ejem-

¹⁵⁵ *Nótese cómo desde esta perspectiva, el desarrollo de los servicios va atado con el desarrollo de ciertos bienes industriales, en este caso, bienes que proveen servicios. Desde este punto de vista surge evidentemente que la Industria Manufacturera nunca desaparecerá en las sociedades post-industriales. De hecho, para Gershuny, desde esta óptica no tiene sentido hablar de sociedades post-industriales, prefiriendo otros términos como "neo-industriales".*

plo, en la salud, el paciente se sentirá más a gusto con un médico que le dedique media hora revisándolo personalmente, que otro que lo atienda dos minutos usando una moderna tecnología. Por lo demás, no se explica sino por esta vía, que a medida que surgen Fast Food en las modernas ciudades, también lo hacen restaurantes que se apoyan en los métodos tradicionales de producción y comercialización del servicio.

Mingione agrega que además del autoconsumo hay otra dos tendencias en la terciarización que adquieren importancia por sí mismas, pero también en forma sistémica: a) El otorgamiento de servicios por parte del Estado a la ciudadanía a “costos políticos” o incluso gratuitamente; y b) El descenso de los salarios y deterioro de las condiciones de trabajo, como el aumento de empleos atípicos en el sector¹⁵⁶. Pero además, incursionando en el autoconsumo, entiende que el mismo tiene lugar en la medida que se cumplan tres requisitos: el aumento de la renta para una parte de las familias, que les permita comprar los bienes de autoservicio; inversiones públicas que respalden esos autoservicios (carreteras, líneas de salida para Internet, etc.); y tiempo para hacer uso de esos bienes y generar los servicios.

Por lo tanto, el autoconsumo como práctica usual supondría que la gente lo encuentre racional para invertir tiempo y dinero. Sin embargo, la propia dinámica del consumismo, lleva a que mucha gente compre esos bienes de autoservicio de forma “irracional”: es el caso de los sujetos con bajos ingresos que prefieren estos bienes a otros de primera necesidad; o aquellos que compran esos bienes y luego no tienen tiempo para usarlos.

La segunda forma de transformación del autoservicio tiene lugar cuando no ocurre un cambio radical en las pautas de consumo, sino que opera la incorporación de una parte del propio trabajo no pagado de los consumidores en el acto de consumir un servicio preparado. En estos casos, el consumidor se ve beneficiado por un menor uso del tiempo, pero al costo de perder en calidad, cosa muy corriente cuando el servicio –siguiendo pautas taylorfordistas– se somete a una creciente estandarización: en una casa de comidas rápidas (Fast Food), posiblemente se coma en diez minutos, pero consumiendo lo que con justeza algunos norteamericanos

¹⁵⁶ Ya en 1974 Braverman había señalado que los empleos de más baja remuneración y con peores condiciones de trabajo, se encontraban en el sector de los servicios. Otras investigaciones nos muestran cómo el comercio minorista se convierte en el refugio casi exclusivo de los segmentos de la sociedad más castigados y excluidos, como es el caso de las minorías étnicas. Por fin, en A.L., diversos estudios comprueban que el grueso de las actividades informales se desarrollan en los servicios.

llamaron “comida chatarra”. Lo interesante del caso es que la misma sociedad crea al mismo tiempo, organizaciones que atienden a ese pedido de calidad, o “personalización”, atendiendo los requerimientos más exigidos del cliente, claro que a un precio sensiblemente mayor a las del primer tipo.

La proliferación de organizaciones suministradoras de servicios que, haciendo un juego de palabras, posibiliten el autoservicio, conducen inevitablemente a una desespecialización radical de las tareas de los trabajadores. El ejemplo más claro para ello, incluso en Uruguay, es la aparición de restaurantes de comidas rápidas. En este tipo de organizaciones, el consumidor ofrece un trabajo gratuito (hace cola para solicitar su pedido; espera la bandeja, la conduce hasta su mesa; y luego de comer debe retirarla y depositarla en el buzón correspondiente); a lo que se suma un ahorro en mozos (camareros), metres, cocineros, jefes de cocina; trabajos todos éstos de cierto nivel de calificaciones que se cambian por mayor cantidad de “personal de barra”, limpiadores y lavaplatos, tareas que además deben saber desempeñar todos, y para las cuáles no se necesita mayor capacitación que la que puede otorgar un par de días de labor. Esto permite entonces, brindar empleo a trabajadores temporales, u otros que –como los estudiantes– tienen una movilidad laboral muy alta.

Los supermercados han sido los primeros en implementar el sistema de autoservicio: en éstos, el consumidor toma el carro y recorre las góndolas donde seleccionará y tomará aquello que entienda interesante y necesario comprar. Hoy por hoy, los supermercados configuran uno de los negocios más rentables del mundo, y Uruguay no es una excepción. Incluso cadenas de almacenes al “viejo estilo” como Manzanares (donde luego de sacar número y esperar, un empleado del otro lado del mostrador iba tomando el pedido del cliente), han cambiado radicalmente su organización del trabajo, pasando a constituir los más ventajosos supermercados¹⁵⁷.

Sin embargo, las sociedades contemporáneas presentan características que hacen que la opción del autoservicio no sea todavía dominante. Los factores que operan para que ello no ocurra son varios, entre los cuáles,

¹⁵⁷ *Supermercados que además, presentan toda una importantísima tecnología de marketing que lleva al cliente siempre a comprar más de lo que tenía planeado. Ello explica que en tiempos de crisis, organizaciones de defensa al consumidor recomienden entrar a un Supermercado con una lista de los bienes que se necesitan comprar, a los efectos de no ser “tentados” por succulentas y bien armadas góndolas con productos la más de las veces potencialmente incomprables en condiciones de absoluta racionalidad consumidora.*

la fuerte polarización de la estructura social¹⁵⁸, el creciente descenso de la inversión estatal y la presencia de condiciones que favorecen la reducción de las rentas y la difusión de formas variadas de empleo irregular en el sector terciario.

5.4.- Sobre la dificultad de definir a los servicios

Indudablemente, una de las características más resaltables de las sociedades post-industriales, como se manejó en este capítulo, ha sido el crecimiento espectacular que han tenido los servicios en las economías. En ese sentido, este sector definido como “terciario” en contraste con los dos tradicionales (explotación de materias primas, e Industria Manufacturera), estaría ocupando un segmento mayoritario de la mano de obra ocupada como del PBI de cada nación del tipo que estamos estudiando en estas páginas, esto es, las post-industriales o neo-industriales¹⁵⁹.

Como hemos visto, el sector servicios fue tomado y considerado, desde las primeras clasificaciones como algo residual y de cierta forma negativo (produce productos no materiales, que no se pueden almacenar, etc.). Las definiciones que podrían operar como esclarecedoras al respecto han sido por lo general muy poco específicas. Es el caso del Dictionary of Business and economics que señala que “las industrias de servicios son las que producen servicios y no bienes. El objeto de estas industrias de servicios es el transporte, la comercialización, las finanzas, los seguros”.

Igualmente ambigua resulta la definición por la que opta el Dictionary of Modern Economics, para quien “los servicios hacen referencia algunas veces a bienes intangibles (y) una de sus principales características es que en general coincide el momento de su producción con el de su consumo”. Otro ejemplo de tal ambigüedad nos lo ofrece el Penguin Dictionary of Economics, quien resuelve que “los servicios afectan a la producción y

¹⁵⁸ Esta polarización lleva a generar una demanda de servicios personalizados en la que persiste la oferta de una mano de obra empleada en condiciones por lo general malas, y con muy bajos salarios. A su vez esos bajos salarios son los que permiten que se mantengan empleadas en el hogar, chicos como mandaderos en las tiendas, personal de ventas en boutiques, etc., que en otros casos desaparecerían en virtud de los altos costes de la mano de obra. Cfr. Mingione, E.: *Las sociedades fragmentadas*, Madrid, MTSS, 1993, pág. 298.

¹⁵⁹ En efecto, el término neo-industrial ha sido preferido por varios autores, entre quienes –como se ha dicho– nuestro conocido Gershuny. No obstante ello, preferimos la utilización del primer término por creerlo más universalizado y claro con respecto a la superación de la industria como eje económico de sus mercados.

al consumo de bienes, son intangibles, y se caracterizan porque pueden consumirse al mismo tiempo que se producen. Las actividades de servicios suelen ser frecuentemente intensivas en la utilización de fuerza de trabajo”¹⁶⁰.

Gershuny y Miles establecieron que el término “servicios” tiene al menos cuatro acepciones: 1. referido a las firmas que producen servicios y que pueden considerarse como un sector económico; 2. referido a productos, y no necesariamente producidos de forma exclusiva por las firmas de servicios; 3. aplicado a determinadas ocupaciones y cualificaciones o formas de trabajo específica; 4. los servicios considerados como funciones económicas¹⁶¹.

Entendiendo a los servicios como un sector dentro de la economía, y remitiéndonos a la todavía vigente clasificación de Colin Clark, debemos hacer mención a su ubicación en relación a los otros dos sectores:

- > Sector Primario: agricultura, minería y pesca.
- > Sector Secundario: Industria Manufacturera y de la Construcción.
- > Sector Terciario: otras actividades.

Esas “otras actividades” han tenido diversas formas y criterios de clasificación por parte de la sociología, economía y estadísticas¹⁶². De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas, que adapta Uruguay para el establecimiento de las estadísticas del INE, se distinguen 10 grandes divisiones. Excepto las dos primeras (1 y 2), que corresponden claramente a lo que hemos definido como sector primario; luego las divisiones empiezan a mostrar cortes donde es posible ubicar productores de bienes como de servicios. Si bien la tercer división incluye a las Industrias Manufactureras, y en eso no hay duda acerca de su pertenencia al sector secundario, ya la división 4 (Electricidad, Gas y Agua) presenta esa dificultad de distinguir los límites de la producción de un bien y de un servicio. La Gran División 9 es la que reúne claramente al grueso de las empresas de servicios. Ese numeral incluye a los llamados “Servicios comunales, sociales y personales”, in-

¹⁶⁰ Estas y otras definiciones pueden encontrarse en García, C. y Sanz, L.: “Conceptos y clasificaciones en la economía de los servicios”, Zona Abierta N° 65/66, Madrid, Ed. Pablo Iglesias, 1993, pág. 7-47.

¹⁶¹ Cfr. Gershuny, J. y Miles, I.: op. cit.

¹⁶² Cfr. García, C. y Sanz, L.: op. cit.

tegrando entre otros a: administración pública y defensa, servicios de saneamiento y similares, servicios sociales y otros servicios comunales conexos, servicios de diversión y esparcimiento y servicios culturales, servicios personales y de los hogares, y organizaciones internacionales.

¿La clasificación del CIU es deficiente? Creemos que no. Lo que sucede indudablemente es que los conceptos “bienes” y “servicios” son difíciles de definir. Si tomamos a la unidad económica, que es la unidad de análisis del Código, nos enfrentaríamos a preguntas de difícil respuesta. Comúnmente solemos integrar al sector de servicios a un restaurante. Evidentemente un restaurante presta el servicio de alimentar a sus clientes, pero ¿acaso esta unidad no elabora productos, o sea, bienes? Claro que lo hace: en la cocina tiene lugar un complejo proceso productivo que culmina con una mercancía llamada simplemente, un plato de comida. La dificultad de distinguir entre esos conceptos, entonces, puede llevarnos a definiciones como las de *The Economist*, que en una oportunidad, se vio tentado a definir los servicios como “cualquier objeto vendido en el mercado que no podría dejarse caer sobre el pié”.

Tratemos de interiorizarnos un poco más sobre el concepto de servicios. Efectivamente una definición como la anterior, que nace evidentemente de un chiste, es lo suficientemente atractiva como para separar con nitidez por un lado el resultado de la producción manufacturera, que adopta una forma material, y por otro lado la producción de servicios que se presenta como algo más bien intangible. Un análisis más detallado no obstante, creo que debería admitir excepciones que podrían romper la regla.

En efecto, servicios como el de las comidas ya mencionado más arriba, o la producción de un filme, etc., evidentemente muestran algún soporte material que hace inaplicable, al menos en primer instancia una separación como la anterior.

Entre quienes prefirieron eludir una definición directa del concepto, para incluir una clasificación más general del término figuran los citados Gershuny y Miles. Estos autores, optan por dejar de lado la definición de los servicios y hacer la distinción arriba expuesta. En ese sentido, forma parte del concepto de “servicios”, el sector de los servicios o “industria de los servicios”, esto es, las unidades económicas cuya producción final es en algún sentido no material, sin tener en cuenta los tipos de ocupación que forman la fuerza de trabajo. De hecho, las ocupaciones en los servicios están presentes en todas las unidades económicas, o al menos

en todas las ramas de la economía. Es claro que en la más manufacturera de las industrias, habrá personal encargado de labores relativas a los servicios (compras, ventas, gerenciamiento, limpieza, mantenimiento, vigilancia, etc.). Los productos de servicios también tendrán lugar en el sector servicios, como fuera de éste, ya que todas las empresas producen productos en forma de servicios. Finalmente, los autores llaman la atención sobre el hecho de que todos los productos, materiales como no materiales, involucran personas en alguna forma de actividad de servicio.

Finalmente, entre quienes han incursionado en una definición “por la positiva” del término, deberíamos mencionar en primer término la labor de Claus Offe. Este considera que

“las actividades de servicios están siempre orientadas al mantenimiento de las ‘condiciones normales’ dentro de una sociedad o entre sus partes, esto es, a la tarea de defender y preservar los elementos diferenciados de la estructura social, y a la de mediar entre ellos”¹⁶³.

De tal forma lo anterior que para Offe el trabajo de servicios se expresa en conceptos como “trabajo sintetizador”, “mediador” o “normalizador”. En ese sentido, hay dos aspectos que son claves para entender a los servicios: “normalizar el caso” e “individualizar la norma”¹⁶⁴.

TRABAJO EN GRUPOS

> Leer y analizar el texto de Schaft (infra). Conseguir la evolución de las tasas de desempleo en los últimos 20 años para países de alto desarrollo económico y contrastar con la visión del autor: ¿se advierte un aumento de las tasas de desempleo explicado por los cambios tecnológicos?

¹⁶³ Cfr. Offe, C.: “El crecimiento del sector de servicios”, en *Zona Abierta* No. 65/66, op. cit., pág. 146.

¹⁶⁴ Cfr. Offe, C.: *Ibidem.*, pág. 148.

Texto 5:

La Revolución Industrial y el desempleo estructural

(Tomado de Adam Schaft: "El futuro del trabajo y del socialismo", Rev. El Socialismo del Futuro N° 6, Madrid, Fundación Sistema, 1992.)

“Comencemos por lo que es ya una verdad trillada para todos los que se interesan por el tema, es decir, que el mundo está sufriendo la segunda revolución industrial. Esa verdad debe repetirse una y otra vez, porque, dado que se trata de un fenómeno todavía reciente (especialmente por lo que respecta a la revolución de la microelectrónica que es de importancia decisiva para la naturaleza y el progreso de la presenta revolución industrial), hay muchas personas que no se dan cuenta de ella aún cuando vivan entre sus diversos productos y manifestaciones. Más aún, hay también mucha gente que se niega a reconocer el hecho debido a los problemas y complicaciones que implica y que se esconden tras el mecanismo de defensa de una “mente cerrada”. Puesto que ya he escrito en muchas ocasiones sobre el tema, no repetiré aquí a favor de esa tesis –que actualmente goza de mayor aceptación– y me limitaré a la afirmación de que a lo que tenemos que enfrentarnos es a una revolución en toda regla, la segunda si consideramos que la primera empezó a fines del Siglo XVIII. Sólo agregaré que a pesar de su turbulenta evolución no es más que la etapa inicial: Leontief dice que para el año 2000 estaremos en una etapa similar de desarrollo a la que pasó la primera revolución industrial de Europa en 1820, mientras que el FAST Report vislumbra que los próximos quince años serán tan turbulentos como los años anteriores de la actual revolución industrial.

¿Qué significa eso para la sociedad especialmente por lo que respecta al futuro del trabajo, mencionado al comienzo? Sostengo que los efectos producirán cambios revolucionarios en nuestra civilización. Esta tesis será central en mis futuras argumentaciones, por encima de todo en mi crítica contra aquellos que desearían echar tierra sobre los problemas pertinentes y esquivar y descalificar la tesis acudiendo a autoridades, pero valiéndose de falsos argumentos.

Tengo que añadir que en la literatura sobre el tema no he encontrado argumentos fácticos convincentes que invaliden la tesis mencionada. También tengo en mente las obras principales, a las que a menudo hacen referencia aquellos que quisieran ocultar las preocupaciones sobre los efectos sociales de la presenta revolución industrial, especialmente por lo que hace al desempleo estructural, es decir, los dos libros ya mencionados

de Leontief y Faye Duchin y el Informe FAST denominado Eurofutures. En consecuencia, presentaré sólo brevemente la tesis que defiendo, es decir, la tesis sobre la inevitabilidad del desempleo estructural como resultado de la actual revolución industrial.

La línea básica de mi argumentación es simple y responde al sentido común si uno está familiarizado con hechos clásicos relativos a la marcha de la revolución industrial. Resultaría difícil negar razonablemente su existencia, y sólo cabrían discusiones sobre la naturaleza y el alcance de sus efectos sociales. En nuestras consideraciones sólo tomaremos en cuenta una pequeña parte de los numerosos elementos de la actual revolución industrial (abarcando la revolución en biotecnología, la producción de energía, y la información en el sentido amplio del término), es decir, el trabajo a la luz de la automatización y la robotización de la producción y los servicios.

Las ideas que subyacen a este proceso se remontan al menos a cincuenta años atrás y los orígenes y primer impulso datan del siglo XIX. Prácticamente la revolución en este ámbito comenzó con el uso de microprocesadores (“nacidos” en 1971) y está todavía en sus albores (basta recordar que Leontief compara el estado previsto en el año 2000 con los avances de la mecanización de 1820). El progreso de la revolución industrial a partir de comienzos de 1970 fue rápido y todavía lo es: hace pocos años el aumento en cien veces de la eficacia de los procesadores tuvo como consecuencia una caída en picado, simultánea y equivalente, de su precio en el plazo de unos cuantos años, y actualmente, cuando los microchips que integran cada uno un millón de transistores son ya un hecho y está en marcha un desarrollo aún mayor, estos datos pertenecen al pasado. El FAST Report vislumbra una evolución tecnológica igualmente turbulenta a lo largo de los próximos quince años, aunque, al igual que Leontief, pasa por alto la “revolución dentro de la revolución” en la forma de la aparición de los ordenadores de quinta generación y una nueva generación de robots relacionados con ellos. Tomando en cuenta todo esto, podemos hablar de un ritmo vertiginoso y nunca visto de desarrollo en la presente revolución industrial...

¿Qué significa todo esto desde el punto de vista de nuestros intereses? El ritmo extremadamente acelerado de la automatización y robotización de la producción y los servicios, cuyo resultado es el despido de fuerzas laborales vivas no como consecuencia de la situación económica, sino como resultado de los progresos tecnológicos, hacen que la mano de

obra sea excesiva en la producción y en los servicios. Así pues, habrá un cambio en la estructura del proceso social de producción y de los servicios, con el desempleo resultante llamado estructural o tecnológico. Cabe discutir sobre las proporciones y la tasa de la intensidad de la disminución de la demanda de mano de obra viva debido a la automatización y robotización; es discutible la compensación de pérdidas por la creación de nuevos puestos de trabajo como resultado de innovaciones tecnológicas y la nueva demanda en la esfera de la producción y los servicios. Pero a la luz de los hechos y predicciones relativos al desarrollo tecnológico durante la presente revolución industrial es imposible negar, sin arriesgarse a que lo acusen a uno de ignorancia, que las nuevas tecnologías están reduciendo notablemente la demanda de mano de obra viva, conduciendo a un número cada vez mayor de campos de demanda nula, es decir, de automatización total y plena...”.

Capítulo VI

Análisis del proceso de trabajo

BASES TEMÁTICAS DE ESTE CAPITULO

- > Distinguir entre el proceso de trabajo y el proceso de valorización según Marx.
- > Significado y limitaciones del concepto de plusvalía
- > La evolución de los procesos productivos.
- > Importancia del Taylor – fordismos para la organización del trabajo en el Siglo XX.
- > El debate sobre las cualificaciones laborales en los procesos de trabajo.

6.1.- Proceso de trabajo y proceso de valorización en Marx

En Sociología del Trabajo solemos comenzar muchos de nuestros estudios a partir del concepto de “proceso de trabajo”. Indudablemente el autor que más ha contribuido a su desarrollo conceptual ha sido Karl Marx. Más allá de la evolución que ha tenido su pensamiento y de la utilización por parte de movimientos políticos y Estados, lo cierto es que las elaboraciones marxistas han tenido, y siguen teniendo, un peso muy importante en las ciencias sociales. En esta oportunidad nos detendremos en el análisis que hace de dos fenómenos que si bien son independientes, conforman un único objetivo bajo el sistema capitalista: el proceso de trabajo y proceso de valorización.

Marx, en el Volumen primero, Sección Tercera y Capítulo V, de “El Capital”, en el cuál basaremos las citas de esta parte, define esos dos fenómenos en los cuales nos detendremos por separado¹⁶⁵.

¹⁶⁵

Cfr. Marx, K.: *op. cit.*, pág. 215-240.

El proceso de trabajo es definido como

“la actividad racional encaminada a la producción de valores de uso, la asimilación de las materias naturales al servicio de las necesidades humanas, la condición general del intercambio de materias entre la naturaleza y el hombre, la condición natural eterna de la vida humana, y por tanto, independiente de las formas y modalidades de esta vida y común a todas las formas sociales por igual”.

En este proceso de trabajo intervienen varios elementos, o “factores simples”, como prefiere llamar Marx: la actividad adecuada a un fin, esto es, el propio trabajo, su objeto y sus medios¹⁶⁶.

El trabajo es para Marx

“un proceso entre la naturaleza y el hombre, proceso en que éste se realiza, regula y controla mediante su propia acción su intercambio de materias con la naturaleza”.

Pero Marx distingue entre “trabajo” y “fuerza de trabajo”. Dice el autor de “El Capital”, que “el uso de la fuerza de trabajo es el trabajo mismo”; de tal forma que la fuerza de trabajo es potencia y el trabajo es acción: “El comprador de la fuerza de trabajo la consume haciendo trabajar a su vendedor”.

Continuando con la batería casi interminable de conceptos que maneja para componer su marco teórico, introduce la diferencia entre “valor de uso” y “valor de cambio”. En el proceso de trabajo, para materializar una mercancía, previamente hay que objetivar el producto en un valor de uso, esto es, en algo apto para la “satisfacción de necesidades de cualquier clase”. La materialización en valores de uso, connatural a cualquier proceso productivo, ya sea bajo mando de un capitalista, o en la esfera de cualquier otro modo de producción.

¹⁶⁶ *Elaboraciones posteriores agregaron a esos tres elementos, otros dos: un cierto aporte de energía, y un aporte de información. Un examen más detenido de los factores, sin embargo, nos permitiría distinguir fundamentalmente los siguientes: terrenos, edificios e infraestructura; materias primas e insumos; herramientas, máquinas y equipos; fuerza de trabajo; la técnica; y la administración; además de lo que Razeto llamó “Factor C”, esto es, una serie de valores que contribuyen productivamente en el proceso de trabajo, que suelen comenzar con la letra C: cooperación, compañerismo, compromiso, comunidad, etc. Marx, sin embargo, al igual que la mayoría de los economistas clásicos prefiere detenerse en pocos factores, lo que si bien permite un examen más simple, deja de lado elementos fundamentales para comprender la pluralidad de factores que intervienen en la generación de bienes y servicios.*

La diferencia radicar , como veremos más adelante, en el proceso de valorización que desata el capitalista.

El hombre, en el proceso de trabajo se encuentra con los objetos de trabajo, esto es, aquello que deberá modificar. Marx señala dos tipos de objetos: la tierra, como el objeto general sobre que versa el trabajo humano; y “todas aquellas cosas que el trabajo no hace más que desprender de su contacto directo con la tierra”, por un lado; y los objetos “filtrados por un trabajo anterior”, al que llama genéricamente “materias primas”. Aclarando la diferencia, precisa que “Toda materia prima es objeto de trabajo, pero no todo objeto de trabajo es materia prima. Para ello es necesario que haya experimentado, por medio del trabajo, una cierta transformación”. Por su lado, las materias primas pueden formar la sustancia principal de un producto, o servir, dice Marx, simplemente de materias auxiliares para su fabricación. Este último es el caso del carbón consumido por la máquina de vapor, el aceite por la rueda, el heno por el caballo de tiro; casos todos donde la materia prima es consumida por el instrumento o medio. Además, continúa, “el mismo producto puede entrar como materia prima de los procesos de trabajo más diversos” (caso del trigo, que es materia prima para el fabricante de harina, almidón, destilador de aguardiente, etc.). El autor expone otras características:

1. Un mismo producto puede servir de medio de trabajo y de materia prima en el mismo proceso de producción. Ej.: en la ganadería, el ganado es la materia prima que se elabora, pero a su vez es medio de producción de abono natural.
2. Puede ocurrir que un producto apto para ser consumido se emplee de nuevo como materia prima para la elaboración de otro producto: Ej.: la uva y el vino.

Por ello, Marx entiende pertinente diferenciar entre los “artículos intermedios” (materias primas que no se pueden utilizar como consumo final, caso del algodón, hilado, etc.), y los artículos de uso final.

Todos estos ejemplos indican que el que un valor de uso represente el papel de materia prima, medio de trabajo, o producto, depende únicamente de “las funciones concretas que ese valor de uso desempeña en el proceso de trabajo, del lugar que en él ocupa”, de forma que variando ese lugar, cambiar  su destino y función.

El medio de trabajo, tercer elemento del proceso, es “aquel objeto o conjunto de objetos que el obrero interpone entre él y el objeto que trabaja y que le sirve para encauzar su actividad sobre este objeto”. Estamos hablando entonces, de la herramienta que el obrero empuña, y que caracteriza el proceso de trabajo específicamente humano, al constituir el “toolmaking animal” (animal que fabrica instrumentos).

Resulta entonces que habrá muchos objetos que servirán de medios, además de objetos que “actúan de un modo u otro para encauzar la actividad del trabajador”, dando origen a otro de los conceptos marxistas, las “condiciones materiales” que han de concurrir para que el proceso de trabajo se efectúe. También la tierra es una condición material, pero diferente a esta, puesto que son debido al trabajo del hombre, figuran los locales en que se trabaja, las carreteras, canales, etc.

Los medios de trabajo y el objeto sobre el que éste recae, componen los “medios de producción”.

Hasta aquí las características del proceso de producción, independiente del modo en el que tenga lugar, esto es, un sistema feudal, primitivo, o capitalista. Sin embargo Marx analizará los nuevos componentes que agrega el capitalista al proceso de trabajo.

En ese sentido, el capitalista compra las mercancías que necesita para su proceso de trabajo: desde la “fuerza de trabajo”, hasta los “elementos materiales” (o medios de producción). Se generan así dos características de este proceso:

1. El obrero trabaja bajo el control del capitalista, a quien su trabajo pertenece.
2. El producto es propiedad del capitalista y no del productor directo, es decir, el obrero.

Cuando el capitalista compra la mercancía “fuerza de trabajo” del obrero, podrá utilizar “como le convenga” el uso de esa fuerza, lo mismo que con cualquier otra mercancía que haya comprado. “Desde el instante en que pisa el taller del capitalista, el valor de uso de su fuerza de trabajo, y por tanto uso, o sea, el trabajo, le pertenece a éste”. De esta forma el proceso de trabajo significará el consumo de la mercancía fuerza de trabajo comprada por el empresario, y el producto será de propiedad de ese empresario. Ese producto lógicamente, como vimos, tendrá un valor de uso.

“Pero, aunque las botas, por ejemplo, formen en cierto modo la base del progreso social y nuestro capitalista sea un hombre progresivo como el que más, no fabrica las botas por el amor al arte de producir calzado”.

Tenemos entonces, que en el sistema capitalista, la producción de valores de uso no es el fin del empresario, sino el “valor de cambio”.

El capitalista perseguirá dos objetivos: producir un valor de uso que tenga un valor de cambio, esto es, una mercancía; y producir una mercancía “cuyo valor cubra y rebase la suma de valores de las mercancías invertidas en su producción”. Dicho de otra manera, no le basta (al capitalista) producir un valor de uso: él quiere producir una mercancía, “y tampoco se contenta con un valor puro y simple, sino que aspira a una plusvalía, a un valor mayor¹⁶⁷”. La creación de mercancías, entonces, significa poner en ejecución el proceso de producción, pero también, y esto es lo fundamental del capitalismo, un proceso de valorización, o creación de valor¹⁶⁸.

El valor de toda mercancía, dice Marx, se determina por la cantidad de trabajo materializado en su valor de uso, por el “tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción”. Esto también rige, señala el autor, para los productos que compra el capitalista y que fueron resultado de procesos de trabajo anteriores. Lo primero que hay que ver, entonces, es el “trabajo materializado en este producto”. Tal línea metodológica es ejemplificada en el supuesto proceso de trabajo del hilado:

“Para la fabricación del hilado se ha necesitado, en primer lugar, la materia prima correspondiente, digamos por ejemplo 10 libras de algodón. El valor del algodón no hace falta investigarlo pues el capitalista lo compra en el mercado por lo que vale, 10 chelines. En el precio del algodón se contiene ya, como trabajo social general, el trabajo necesario para su producción. Supondremos además, que la masa de husos desgastada para fabricar algodón, que representa para nosotros todos los demás medios de trabajo invertidos, posee un valor de 2 chelines. Si una masa de oro de 12 chelines es el producto de 24 horas de trabajo, o sea dos jornadas de trabajo, tendremos que en el hilo aparecen materializadas dos jornadas de trabajo”.

¹⁶⁷ La plusvalía entonces la podemos definir como el mayor valor al que aspira el capitalista, resultante de lo que paga la fuerza de trabajo y el precio al que vende la mercancía obtenida.

¹⁶⁸ El valor de uso es el valor cualitativo de los productos. Para tener valor de cambio, dice Marx, debe tener valor de uso, cosa que no sucede al revés, es decir, puede haber cosas que tengan valor de uso pero no tengan valor de cambio, caso del aire.

Tenemos entonces que para la fabricación de 10 libras de hilado, el capitalista necesitará 10 libras de algodón a un costo de 10 chelines, y la masa de husos desgastada (1/4 huso) con un valor de 2 chelines. Eso hace un total de 12 chelines, que corresponde, fiel a su teoría de valor-trabajo, a dos jornadas de trabajo, lo que nos da un costo de 6 chelines la jornada de trabajo de 12 horas. Partiendo del supuesto que el valor diario de la venta de la fuerza de trabajo sea de 3 chelines, esto es 6 horas de trabajo, cantidad de trabajo necesaria para producir la suma normal de los medios diarios de vida del obrero, tenemos que “en 6 horas transformará 10 libras de algodón en 10 libras de hilado; por tanto, durante el proceso de hilado, el algodón absorberá 6 horas de trabajo”, lo que significan 3 chelines.

10 libras de hilado

10 libras de algodón

<i>1/4 huso</i>	<i>12 chelines</i>	<i>2 jornadas de T.</i>
<i>6 horas</i>	<i>3 chelines</i>	<i>1/2 jornada de T.</i>

Total valor del producto: 2 1/2 jornadas de trabajo, equivalente a 15 chelines.

¿Qué es lo que sucede? El valor del producto es igual al valor del capital desembolsado, o sea, no se ha engendrado plusvalía. Allí Marx, utilizando un notable lenguaje cínico, la emprende contra la lógica del capital:

“tal vez el capitalista, versado en materia de economía vulgar, diga que ha desembolsado su dinero con la intención de obtener del negocio más dinero del que invirtió. Pero el infierno está empedrado de buenas intenciones, y del mismo modo podía abrigar la de obtener dinero sin producir. El capitalista amenaza. No volverán a engañarle. En adelante, comprará la mercancía, lista y terminada, en el mercado, en vez de fabricarla por su cuenta. Pero, si todos sus hermanos capitalistas hacen lo mismo, ¿de donde van a salir las mercancías, para que él se encuentre con ellas en el mercado? No va a comerse su dinero. El capitalista sermonea. Nos habla de su abstinencia. Dice que podría haberse gastado para su placer los 15 chelines, y que en vez de hacerlo, los ha consumido productivamente, convirtiéndolos en hilado...”

¿Qué es lo que ha sucedido en realidad? El valor de un día de fuerza de trabajo ascendía a 3 chelines, porque en él se materializaba media jornada de trabajo, que como vimos es el tiempo socialmente necesario para la reproducción del trabajador. Pero el detalle es que

“el que para alimentar y mantener de pié la fuerza de trabajo durante 24 horas, haga falta media jornada de trabajo, no quiere decir ni mucho menos, que el obrero no pueda trabajar durante una jornada entera. El valor de la fuerza de trabajo y su valorización son por lo tanto, dos factores completamente distintos”.

Tenemos entonces, que para la elaboración de 20 libras de hilado se necesitarán:

20 libras del algodón

<i>1/2 huso</i>	<i>24 chelines</i>	<i>4 jornadas de T.</i>
<i>12 horas</i>	<i>6 chelines</i>	<i>1 jornada de T.</i>

Total del valor: 5 jornadas de trabajo, esto es, 30 chelines.

Pero ahora, la suma de valores que alimentan el proceso representa 27 chelines. Los 3 chelines que diferencian el precio de las 20 libras de hilado, con el valor de las mercancías que alimentan el proceso, constituyen la plusvalía, “el dinero se ha convertido en capital”, y siempre, “sin infringir en lo más mínimo las leyes del cambio de mercancías. Se ha cambiado un equivalente por otro”.

Analizado esquemáticamente el marco teórico de Marx para definir el proceso de trabajo y valorización, veamos ahora las críticas que le podemos hacer a su formulación.

Efectivamente las formulaciones de Marx nos merecen algunas críticas, que encuentran su raíz en la teoría del valor-trabajo en la que se basa. Por tanto, si bien –como se verá– existen diferencias con el planteo específicamente del pensamiento de Marx, éstas son más amplias, dado que la “teoría del valor-trabajo”, encuentra sus antecedentes en Smith y David Ricardo. Ese planteo supone que la fuente de todo valor de cambio es el trabajo, y que cada mercancía tiene incorporado tanto valor como la cantidad de trabajo que es socialmente necesario para producirla.

Si bien somos de la idea que esta teoría se presenta como muy sugerente y atractiva desde el punto de vista teórico, es a su vez inútil como instrumento de medición de los precios reales, y se basa en elementos concretos no obstante ser un constructo de carácter metafísico.

Nuestras diferencias y críticas se basarán en las elaboraciones de Razeto al respecto¹⁶⁹, y muestran su punto de partida en el “supuesto teórico” (expuesto anteriormente) de que los intercambios se efectúan en condiciones de equivalencia, algo tan reiterativo en autores clásicos, como falta de crítica y de fundamento.

Para Marx, dos mercancías, a pesar de las diferencias presentan una similitud: ser productos del trabajo. Y ¿cómo medir su valor? Pues por la cantidad de la sustancia creadora de valor, es decir, de trabajo que contiene. “La medida de la cantidad de trabajo –continúa Marx– es el tiempo de su duración”. Aquí debemos señalar que si bien una gran cantidad de productos que se intercambian en el mercado tienen en común haber incorporado trabajo humano, parecería demasiado cuantitativista manejar solo la “cantidad” de trabajo como el elemento común, dejando de lado un elemento constitutivo y esencial en el trabajo, pero además central en las modernas formas de producción, como lo es la calidad.

Pero poner a la calidad en el centro del debate es complicado para Marx, ya que si lo hacemos, no estaremos en presencia de algo común a las mercancías, ya que cada “trabajo real” es distinto a los otros, y dejaríamos de haber encontrado aquello común reducible a una misma unidad de medida. Marx en otra parte de *El Capital*, soslaya el problema al separar calidad y cantidad, poniéndolas en orden a los conceptos “valor de uso” y “valor de cambio”. Dice Marx: “Por tanto, si el trabajo contenido en la mercancía sólo vale cualitativamente por lo que se refiere al valor de uso, con relación a la magnitud del valor sólo interesa cuantitativamente. En el primer caso se trata de saber cómo se realiza el trabajo; en el segundo cuanto dura. Puesto que la magnitud del valor de una mercancía no representa más que el quantum de trabajo encerrado en ella, es evidente que todas las mercancías en una determinada proporción deben ser valores iguales”. Luego agrega el caso del trabajo de la tela con el trabajo del sastre, señalando que en definitiva, en nada se distinguen, siendo “trabajo humano abstracto”.

169 Cfr. Razeto, L.: *Crítica de la Economía, Mercado Democrático y Crecimiento*, Santiago, Pet, 1994.

Parecería ser la solución marxista, una solución “metafísica” al decir de Razeto, ya que prescinde de lo evidentemente empírico, que es que los trabajos no son iguales y que cuantificable solo es el tiempo de trabajo: pero resulta que como ya vimos, no es el tiempo de trabajo, sino el trabajo, lo que crea valor. Recurre Marx a la idea del “trabajo abstracto”, que evidentemente no es el trabajo concreto, puesto que sino no hubiera recurrido a tal concepto, cuando, por otra parte, sólo el trabajo concreto puede ser medible en horas y días como propone Marx. ¿Como cuantificar el trabajo humano abstracto?, o dicho por Razeto, “¿Cuántas horas de trabajo abstractas son necesarias para producir un par de zapatos concretos?”.

Una segunda diferencia, radica en que el tiempo de trabajo necesario para producir los bienes económicos dependen no sólo de la calidad del trabajo, sino también del modo en que se haya organizado la producción, de las innovaciones tecnológicas promovidas, de la utilización de nuevas técnicas de gestión, del tipo de combinación de los factores, etc.

Marx escribe entonces que

“toda fuerza individual de trabajo equivale a otra cualquiera, siempre y cuando tenga el carácter de fuerza social media y funcione como tal, es decir, que no emplee en la producción de una mercancía más que el tiempo de trabajo necesario por término medio o el tiempo de trabajo socialmente necesario. El tiempo socialmente necesario para la producción de las mercancías es aquel que requiere un trabajo realizado con la destreza e intensidad habituales en condiciones normales con relación al medio social”.

Pero en realidad, ¿qué son “la intensidad habituales” y “las condiciones normales”? Por un lado se alude a un “término medio” de tiempo de trabajo. Estadísticamente, la media tiene el problema que se puede alejar de los tiempos reales, en poblaciones pequeñas. Pongamos un ejemplo: en una ciudad, un productor de telas confecciona dos metros por hora, y otro 30 metros. La media aritmética es de un metro de tela cada cuatro minutos. Ridícula situación, le presentamos al tejedor que demora treinta minutos por metro si le decimos que en realidad su valor es de cuatro minutos. La pregunta crítica de fondo es: ¿por qué razón habría de subir el valor intrínseco de una mercancía ya producida? ¿Acaso es suficiente argumento que aparezca un nuevo productor que la elabora (váyase a saber en qué condiciones de calidad) en menos tiempo?

Pero Marx no se queda con el “término medio”, sino con su formulación de “tiempo de trabajo socialmente necesario”. Si no es la media, se podría pensar en la moda, razonable si se tiene en cuenta que se excluyen los tiempos extremos. Sin embargo, resulta por demás evidente que la “moda aritmética” tampoco sirve para determinar el “valor intrínseco” de las mercancías.

¿Cuál es la solución a ese problema, entonces? Quizá venga por superar el supuesto de los intercambios entre equivalentes: como venimos razonando, sólo porque se supuso la equivalencia se hizo necesario atribuir a las mercancías un valor intrínseco. Si dejáramos caer ese supuesto, veríamos cómo en el mercado las mercancías son intercambiadas en condiciones de desigualdad. Eso no lo vio Marx con claridad, al punto que llega a una tortuosa explicación para explicar la plusvalía como intercambio entre equivalentes: el trabajo para Marx no se paga por debajo de su valor. Para sostener ello, distingue entre “fuerza de trabajo” y “trabajo”. El capitalista, como vimos, compra la fuerza de trabajo haciéndolo a su exacto valor (esto es, la sumatoria de los valores de los medios necesarios para la subsistencia y reproducción de su fuerza de trabajo). Discrepamos con ello: lo que el trabajador vende y el capitalista compra no es la fuerza de trabajo, que sigue siendo del trabajador mismo, ya que no entrega sus capacidades, sino el trabajo: una jornada, un mes, o un año. El trabajador intercambia en el mercado su trabajo por el salario del empresario. Y es precisamente en este intercambio, donde, a diferencia de lo que vio Marx, pensamos se observa que no hay equivalencia entre los bienes que se transfieren recíprocamente. Donde predomina la lógica del capital, el valor de intercambio del trabajo se encuentra por debajo de su aporte al valor agregado en el proceso productivo. De hecho eso ocurre no solo con el trabajo, sino también con el resto de los factores de producción contratado por el factor organizador, en este caso el capital.

Otras dos observaciones críticas finales a la teoría de Marx. Parecería ser que el desarrollo de ciertas instituciones regulatorias del mercado de trabajo que tuvieron origen justamente para detener el papel hegemónico del mercado en el plano laboral, juegan hoy un papel muy importante en el dictamen del valor del trabajo en muchos mercados. En este plano, difícilmente podríamos decir que el valor del trabajo equivale “solo” a los medios necesarios para la subsistencia y reproducción de la clase trabajadora. Esto más bien parecería ser un piso, y no la media, ni mucho menos el techo en muchas sociedades reguladas, con importante acción Estatal y Sindical.

Finalmente, el valor (que se crea en la producción y se manifiesta en la circulación), como se dijo, provenía del trabajo. Retrocediendo en el círculo precio-valor, llegaríamos al caso de mercancías que no tengan valor (pues no hay trabajo), pero tienen precios.

Por fuera del análisis marxista, la plusvalía se considera una categoría errónea. Entendida como el valor generado por el trabajador que no se le paga, se argumenta que en realidad, en todo proceso productivo intervienen distintos factores económicos y que no solo el trabajo genera valor, sino que también lo hacen el resto de los factores. El proceso de valorización significa combinar factores, pagar por ellos un precio determinado, de tal manera que el organizador pueda luego vender la mercancía a un precio superior a los gastos invertidos: ese beneficio o ganancia económica es el pago al factor organizador. Lo significativo en este sentido es pagar por la fuerza de trabajo el precio que generalmente en un sistema de relaciones laborales depende ya no del valor (tiempo socialmente necesario para su reproducción) como de la interacción de las instituciones (negociación colectiva, SMN, etc.). Desde este punto de vista, no necesariamente todo trabajo en relación de dependencia debe ser considerado un trabajo explotado y por ende no todo empresario necesariamente debe ser considerado un explotador.

6.2.- La evolución del proceso del trabajo según Touraine:

Alain Touraine en su célebre “L’ evolution du travail aux usines Renault” (1955), universalizaría la tesis de que la evolución del trabajo obrero suele pasar por tres instancias fundamentales que el autor distingue como Fases A, B y C. Dice Touraine:

“El desarrollo del trabajo en gran serie supone la sustitución en los talleres de producción de los obreros calificados por obreros especializados (OE) asignados a tareas limitadas, rápidamente aprendidas y repetidas. Supone también el desarrollo de los talleres de mantenimiento, de reparación, de maquinaria donde los obreros calificados, ya sea de tipo tradicional o con una función más técnica, encuentran su lugar. Cuanto más complejas se vuelven las máquinas y más se agrupan mecánicamente las operaciones o se encadenan automáticamente, más importancia adquieren esos trabajos técnicos mientras que los obreros especializados re-

*presentan una parte decreciente del conjunto de los trabajadores manuales*¹⁷⁰.

En esta frase el autor francés resume el pasaje de una fase de trabajo en pequeñas series, liderada por obreros calificados, a otra de producción en grandes series, donde priman los obreros especializados (esto es, obreros que sólo sabían hacer una parte muy pequeña y escasamente calificada del proceso); para terminar en el encadenamiento automático, donde los obreros especializados pierden peso.

La evolución profesional de la industria, podía describirse, entonces, como el paso de una Fase A, “caracterizada por el predominio de la acción autónoma del obrero calificado”, a una Fase B, en la que predomina la organización centralizada del trabajo (de neto corte taylorista, aunque Touraine no lo señale) aliado al “mantenimiento del trabajo de ejecución directo”, y a una fase C, “que aparece cuando las tareas obreras no están ya sino indirectamente ligadas a la producción”, dando origen a la producción automatizada.

Las características de cada una de las tres fases están simplificadas en el cuadro que se adjunta, donde se puede observar la evolución que han tenido algunas de las variables más importantes de los procesos productivos.

¹⁷⁰ Cfr. Touraine, A.: “La organización profesional de la empresa”, en Friedmann, G. y Naville, P. op. cit., pág. 385.

Cuadro: La evolución del trabajo obrero según Alain Touraine

Variable	Fase A ("Profesional")	Fase B ("Organizacional")	Fase C ("Técnica")
Tipo de máquinas	Universales	Especializadas	Automáticas
Tipo de producción	Unitaria/pequeñas series.	Grandes series	Grandes series/ Procesos continuos
Categoría obrera central (no siempre mayoritaria)	Maestro de oficio o Profesional de fabricación.	Obrero especializado (OE)	Obrero de supervisión y control.
Calificación obrera (predominante)	Capacidad profesional (en ref. al grupo)	Rendimiento (individual)	Papel profesional (en ref. al sist. Prod.)
Formación obrera	En el puesto (desde Aprendiz a Maestro)	En el puesto (período breve)	Formación técnica formal
Autonomía obrera	Gran autonomía	Pérdida de autonomía	Recuperación parcial
Relación obrero/objeto de trabajo	Directa y activa	Directa y pasiva	Indirecta
Organización del trabajo	En torno al maestro de oficio. Prioridad de ejecución sobre organización.	Regulada por la cadena y por la oficina de métodos. Prioridad de la organización sobre la ejecución.	Regulada por los automatismos del proceso productivo.

Fuente: Herrera, G., PET, 1994.

Como se puede observar, en materia de organización del trabajo la fase A se caracteriza por la preeminencia del "saber-hacer" de cada maestro. Su impacto mayor tuvo lugar en las fábricas mecanizadas anteriores a la implementación del taylorismo. Como podemos leer en el texto original de Taylor, justamente uno de los motivantes para la implementación del "Management Científico" era el importante peso que tenía el obrero calificado ("maestro") en el proceso productivo, desplazando en parte, al empresario en muchas tomas de decisiones.

En la Fase B, la organización ya gira en torno a la cadena de montaje, introducida como método fundamental de explotación de la producción en gran serie. Finalmente la Fase C es regulada por los automatismos del proceso productivo, donde, como vimos, ya no hay –sino tangencialmente– una intervención directa del sujeto sobre el objeto. Veamos como

reflexiona un obrero uruguayo acerca del pasaje de la Fase B a la Fase C en una industria tradicional uruguaya:

“Antes se daba el trabajo en serie con cadena de montaje dentro de la misma planta lechera, donde uno ponía la tapa, otro envasaba. Ahora ya no se pone más la tapita, incluso cuando se fabricaba la famosa barrita helada había un gran porcentaje manual pero ahora no, ya que está todo automatizado, nadie mete la mano en el producto. Los obreros capacitados están en los controles de la maquinaria, los obreros son operarios también pero con otra responsabilidad, de hacer diría yo, la descarga de lo que produce la máquina, de estibar, trasladar de un sector a otra la mercadería, etc.”¹⁷¹.

6.3.- Proceso de trabajo y calificaciones

La noción de cualificación ha tenido grandes inconvenientes para ser consensualmente definida. Como señala Paul Thompson, la palabra inglesa skill procede del antiguo nórdico, “y ya en su uso medieval tenía el doble sentido de razonamiento mental y capacidad práctica. Hoy en día sigue conservando esa fuerte ambivalencia, sobre todo cuando es aplicada al trabajo”¹⁷².

Así este término, que se asienta sobre los criterios de formación y de la experiencia, corresponde tanto a la cualidad del trabajador como a la naturaleza de los empleos ofrecidos en el mercado de trabajo.

La mayoría de los autores que debatieron acerca de las relaciones entre proceso de producción y calificaciones, lo hicieron partiendo del esquema clásico de la evolución de tres fases históricas que sintetizan los diferentes papeles reservados al trabajador en el proceso.

Por lo general, la primera de esas fases es la llamada fase artesanal, la cual se caracteriza por un proceso de aprendizaje y cualificación profesional de mucho tiempo, inclusive años, conducente a la transmisión de conocimientos para la enseñanza de un oficio, o en el medio rural, de los necesarios conocimientos tradicionales ligados a la producción primaria.

¹⁷¹ *Historia de Vida a obrero; realizada en el marco del seminario de Sociología del Trabajo, generación 1996.*

¹⁷² *Cfr. Thompson, P. “Jugando a ser trabajadores cualificados”, Madrid, Rev. Sociología del Trabajo, N° 7, Otoño de 1989, pág. 105.*

En el primer caso el agente transmisor era por lo general el maestro de un gremio; en el segundo caso, la familia.

Esta fase fue la predominante hasta la Revolución Industrial. Aún así, actualmente el trabajo artesanal sigue teniendo su importancia en todos los países. Para el caso de Uruguay se estimaba en unas 3000 las unidades productivas artesanales para comienzos de siglo¹⁷³. En nuestra historia, la labor de Figari ha sido fundamental en cuanto a vincular el trabajo artesanal a la industria. Dice quien fuera consagrado Director de la Escuela de Artes y Oficios a partir de 1915:

“El fin racional (de una escuela de artes y oficios) no puede ser el de formar simples operarios, más o menos hábiles [...]/ más racional y más digno del Estado sería formar artesanos en la verdadera acepción que tiene esta palabra, ... es decir obreros – artistas, obreros competentes, con criterio propio, capaces de razonar, capaces de intervenir eficazmente en la producción industrial, de mejorarla con formas nuevas y más convenientes o adecuadas, así como de promover nuevas empresas industriales, de mayor o menor entidad”¹⁷⁴.

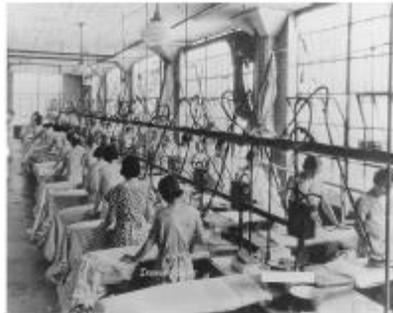


Imagen 7: el trabajo repetitivo y monótono, propio de comienzos de siglo XX fue interpretado como pérdida de calificaciones por parte del obrero.

La segunda fase, inaugurada con la revolución industrial y agraria, podríamos llamarla fase de las manufacturas fabriles. Aquí, como vimos en el análisis de Marglin, el trabajador pierde autonomía, su trabajo empieza a ser descompuesto, y la pérdida de calificaciones aparece como inevitable. En el análisis de Touraine, esta fase vendría a ser claramente la segunda, compuesta fundamentalmente por los OE, obreros entrenados para un solo tipo de tarea, para la cual no necesitan de mayor aprendizaje.

¹⁷³ Cfr. Stolovich, Lescano et al: *La cultura es capital*, Montevideo, Fin de Siglo, 2002

¹⁷⁴ En Arigón, C.: “Aproximaciones para una historia de la artesanía uruguaya”, en PAOF: *Jornadas Nacionales de Artesanías, memoria, Treinta y Tres, Uruguay, 11 y 12 de Diciembre de 2003*, p. 35.

La tercera fase, en curso, podríamos llamarla, junto a Touraine, fase de la automatización, la cuál abre interrogantes entre los autores, ya que, como expondremos enseguida, se tejen diferentes hipótesis en cuánto al impacto que la misma tendría sobre el nivel de cualificaciones de la mano de obra.

En efecto, entre los autores más representativos de esta temática, en las últimas tres décadas se han presentado al menos cinco puntos de vista, constitutivos cada uno, de una tesis particular en lo que respecta a la cualificación media del trabajador:

- > Tesis de la descalificación de la mano de obra: en el pasaje a una sociedad y economía del tipo de la tercera fase, el capitalismo estaría conduciendo a una descalificación tanto en términos relativos como absolutos de su mano de obra.
- > Tesis de la recalificación: los defensores de esta tesis, analizan de forma positiva los cambios tecnológicos desarrollados en los procesos productivos, así como sus impactos en el trabajador y en las calificaciones demandadas, las cuáles se estarían mostrando especialmente elevadas.
- > Tesis de la polarización de las calificaciones: sostiene que las formas de organización de los procesos productivos actuales, necesitan de un pequeño número de profesionales y técnicos capacitados, en tanto la gran masa de trabajadores, tanto en los servicios como en las manufacturas, estarían enfrentados a un proceso de paulatina descalificación.
- > Tesis de la polarización sin efecto descalificadorio: a diferencia de la anterior, señala que la polarización no va de la mano de una descalificación en el polo más perjudicado, sino simplemente en una mayor brecha fruto de una demanda importante de una pequeña masa de trabajadores altamente calificados.
- > Tesis de la calificación absoluta y descalificación relativa: señala que en esta fase del desarrollo económico, el capitalismo necesita de hombres y mujeres más calificados en términos absolutos, elevando la calificación media, en tanto la calificación relativa, “considerando el nivel de conocimientos adoptado por la humanidad”, se reduciría comparado con épocas pretéritas¹⁷⁵.

¹⁷⁵ Cfr. Paiva, V. *Produção e qualificação para o trabalho: uma revisão da bibliografia internacional*, Rio de Janeiro, UFRJ, 1989.

Fueron numerosos los autores y las escuelas de pensamiento que se refirieron a este tema. Para ir a algunos de los más importantes, recorremos el pensamiento de algunos de los más notorios.

Como vimos, Touraine, a partir de sus investigaciones en las Usinas Renault, considera que en el pasaje de la primera a la segunda fase, se procesaba una cierta degradación en la calificación de los trabajadores adscritos a tareas limitadas, repetitivas y “especializadas”, dando origen al “OS” francés. Con la automatización, por su lado, el trabajo en ciertos estamentos volvía a degradarse en tanto tareas como la alimentación, carga y descarga, necesitarían solo de gestos y movimientos elementales y repetitivos. Al mismo tiempo, Touraine resalta la mayor responsabilidad de los trabajadores en los procesos automatizados, y en algunas categorías que desplazan al “OS”, un mayor nivel de autonomía, que sin embargo, como vimos, no lograba reubicar al trabajador al mismo nivel de la Fase A.

Continuando con otros autores, y a la guía de estudios como el citado de Paiva, debemos señalar que Friedmann ha ido variando de posición a lo largo de su proficua obra. Sin embargo, teniendo en cuenta sus últimos trabajos, podemos decir que el padre de la sociología del trabajo francesa era de la idea que los procesos de automatización podrían elevar el nivel de las calificaciones de los trabajadores en la medida en que las tareas manuales de ejecución se transformarían en tareas de información y comunicación, y donde el crecimiento del sector terciario determinaría la multiplicación de las actividades simbólicas, documentarias y cognitivas. A similares conclusiones llega Pierre Naville, para quien el avance tecnológico llevaría a una “cualificación tendencial” de la fuerza de trabajo.

En los años cincuenta, otras de las investigaciones empíricas importantes fueron las realizadas por el norteamericano James Bright, muy citado por Braverman. Entre sus conclusiones, menciona que la automatización tiende a requerir menos calificaciones de su operador, ya que manejando una máquina directamente el mismo operario necesitaba de una “educación adicional” que le permitiera ajustarla en los casos necesarios, cosa que en la nueva fase de desarrollo, hace por sí misma la máquina automatizada.

Algunos años más tarde, Robert Blauner (1964) publica en su libro “Alienation and Freedom”, la tesis de que la automatización permitiría, en relación a la fase de manufacturas (caracterizada por la descalificación y la alienación en el trabajo), una mayor satisfacción de las necesidades

personales y sociales del trabajador, rescatando el papel de la “responsabilidad” en los nuevos procesos de producción.

La revuelta estudiantil de los años 60, pero fundamentalmente el Mayo Rojo Francés de 1968, catapultaría la discusión de las calificaciones y educación en el trabajo a un primer nivel analítico. Quizá aquí tengan lugar los análisis y debates más ricos de los últimos años. Uno de los autores más leídos del momento fue sin duda Radovan Richta, quien consideraba que la transformación de la base técnica de la producción era inseparable de una transformación en las funciones y estructuras de la fuerza de trabajo. Para este autor, la tendencia a la descalificación fue desapareciendo progresivamente, e incluso llegó a aventurar una progresiva eliminación de las diferencias de cualificación entre trabajadores y decisores o intelectuales. Posiciones radicalmente distintas postularon autores como Dieter Otten. Para este autor, el grado de complejidad del trabajo y la descalificación de la fuerza de trabajo se desenvuelven separadamente. La productividad del trabajo, en la fase de automatización puede ser elevada aún al mismo tiempo en el que se procesa una descalificación de la fuerza de trabajo. Ernest Mandel, por su lado insistirá en que “en el capitalismo tardío, ocurre una descalificación relativa y no absoluta de la fuerza de trabajo”. Y en este marco es que surge el texto más leído de la época, fundante de una verdadera escuela en la materia, el escrito por Harry Braverman en 1974, “Trabajo y Capital Monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX”. Su tesis es clara: “destruir de una vez por todas el mito de la creciente cualificación de la fuerza de trabajo”. Contradiendo incluso a Mandel, sostendrá que la descalificación se da tanto desde el punto de vista absoluto (pérdida de los oficios y de las capacidades tradicionales sin que se perciban los sustitutos) como desde el punto de vista relativo (puesto que cuanto más se incorpora la ciencia al proceso de trabajo, menos comprende el trabajador)¹⁷⁶. Braverman también elaboraría en dicho texto, su teoría, según la cual el proceso de trabajo capitalista tiene como objeto garantizar la conversión de la

¹⁷⁶ “La masa de trabajadores nada gana a causa del hecho de que la declinación en su dominio sobre el proceso de trabajo esté más que compensada por el dominio cada vez mayor de parte de los ejecutivos e ingenieros. Por el contrario, no sólo provoca que su calificación descienda en un sentido absoluto (en el que pierden oficio y las habilidades tradicionales sin ganar nuevas habilidades que compensen las pérdidas), pero en un sentido relativo desciende todavía más. Cuanta más ciencia es incorporada dentro del proceso de trabajo tanto menos entienden los trabajadores de ese proceso; cuanto más intelectual y sofisticado producto llega a ser la máquina, tanto menos control y comprensión de esa máquina tienen los trabajadores. En otras palabras, cuanto más necesita conocer el trabajador para permanecer como ser humano en el trabajo, tanto menos conoce él o ella. Este es el abismo que la noción de “calificación promedio” esconde. Cfr. Braverman: op. cit., pág. 487.

fuerza de trabajo en trabajo real de manera que se permitiese la máxima acumulación de capital posible. Es desde esta óptica que se entiende tanto la división jerárquica del trabajo entre decisores y ejecutantes, y la consiguiente descualificación del trabajador. Es más, según Braverman, la descualificación en las empresas, se apoyaba en el crecimiento de todo un segmento de funcionarios al servicio de los patrones (ingenieros, psicólogos, jefes de recursos humanos, etc.), dedicados a birlarles a los trabajadores todos sus conocimientos aplicados en el proceso del trabajo. Estas tesis tuvieron mucha repercusión en los años setenta, generando una muy interesante polémica sobre su texto original. En ese sentido, hubo autores como Greenbaum, Kraft y Zimbalist, que basándose en el texto de Braverman, ejemplificaban el proceso de descualificación en varias empresas y Ramas de Actividad.

Entre quienes prefirieron corregir algunos de sus conceptos, más que descomponer críticamente su teoría, figuran R. Edwards y Michael Burawoy. El primero, en su texto “Contested Terrain: The transformation of the Workplace in the Twentieth Century”, se decidió a corregir esa especie de subestimación que hiciera Braverman sobre la importancia de la perspectiva de los trabajadores. La tesis de este autor es que las nuevas técnicas utilizadas por los empresarios para lograr el control y la descualificación de los trabajadores, provocaron nuevas crisis de control. Eso es evidente, por ejemplo, con la introducción de la cadena de montaje. Cada crisis de control, de esta manera, se resolvía por medio de nuevos métodos que surgían de maneras novedosas de lucha de clases. De esta manera, el control técnico habría sido sustituido por otro de tipo burocrático, “instrumento menos visible, más individualizado y aparentemente impersonal para regular la actividad de los trabajadores”¹⁷⁷.

Burawoy, por su parte, partiendo del mismo esquema marxista, distinguió dos sentidos en la noción del proceso del trabajo, uno relacional, y otro práctico:

“Denominamos al primero de ellos relaciones en el ámbito de la producción. Son por ejemplo, las relaciones que los trabajadores establecen en el taller entre sí y con los miembros de la dirección. En su aspecto práctico, el proceso productivo consiste, en cambio, en una serie de actividades que transforman materias primas en

¹⁷⁷ Cfr. Smith, V.: “El legado de Braverman. La tradición del proceso de trabajo veinte años después”, en *Revista Sociología del Trabajo* N° 26, Madrid, Invierno 1995-1996, pág. 8.

*objetos útiles o elementos de objetos útiles con ayuda de los instrumentos de producción*¹⁷⁸.

De esta manera Burawoy logra conceptualizar el conjunto de relaciones sociales que se establecen al interior de las empresas. Atendiendo a ello, comprenderá a la fábrica no solo en tanto su dimensión económica, sino también política e ideológica. Sobre estas bases, a mi entender viene lo más original de este autor norteamericano, analizando el proceso de trabajo como un “juego”, en el cuál, por primera vez, un autor marxista intentará tomar como insumo la subjetividad del trabajador¹⁷⁹. La descalificación entonces no puede tomarse como un proceso irremediable en los procesos productivos, en la medida que el trabajador siempre tiene en su poder la posibilidad de trazar ciertas estrategias que le permitan contar con un margen importante de autonomía. Estas ideas quedarán más claras con la lectura del texto 7.

Kern y Schumann, en otro trabajo clásico de los setenta, “Trabajo Industrial y Conciencia Operaria” (1970), sostienen que determinadas formas de automatización contribuyen a la renovación de “formas restrictivas” de trabajo; pero que además, en las distintas sociedades, dejan una parte importante de los procesos productivos en manos de técnicas no automatizadas que en definitiva muestran formas altamente repetitivas de trabajo que derivan inevitablemente en una continuidad de descalificación.

Para estos autores, el desarrollo técnico eleva las exigencias de calificaciones de los trabajadores, pero agregan que el sistema educativo es incapaz de brindar a los trabajadores las calificaciones exigidas; lo que abre una vasta literatura de esta temática relacionada con la Sociología de la Educación.

Vanilda Paiva cita también en los años setenta una investigación realizada por el grupo de sociólogos de Göttingen (Alemania). Esta investigación, publicada luego bajo el nombre “Calificación y Producción” (1978), tomó

¹⁷⁸ Cfr. Burawoy, M.: *El consentimiento en la producción. Los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista*, Madrid, MTSS, Col. *Economía del Trabajo* N° 31, 1989, pág. 36 (edición original de 1979).

¹⁷⁹ Para una lectura crítica del análisis de Burawoy, Cfr. Littler, C.: “The Labour Process Debate: a theoretical review 1974-1988”, in Knights, D. and Willmott, H.: *Labour Process Theory*, London, The Macmillan Press, 1990, pág. 46-94; y Castro, N. y Guimarães, A.: “Depois de Burawoy: sobre a construção de modelos na análise do trabalho industrial”, trabajo presentado al Seminario Interdisciplinar “Modelos de Organização Industrial, Política Industrial e Trabalho”, ABET, São Paulo, Abril de 1991.

como objeto de estudio el sector industrial, y volvió a hacer hincapié en el método empirista a diferencia de los últimos autores citados. El objetivo de la investigación efectuada entre 1972 y 1977 era estudiar las relaciones entre el desarrollo económico y técnico y la estructura de calificaciones exigidas por el sistema ocupacional. Contribuyen al estudio de las calificaciones, utilizando cuatro categorías de exigencias de las mismas, a saber:

- > sensomotoras,
- > comportamiento perceptivo,
- > formas de pensar como exigencia de comportamiento diagnóstico y planificador, y
- > motivación para el trabajo.

Estas cuatro categorías serían combinadas con cuatro tipos de procesos de transformación técnico-organizacional:

- > Procesos artesanales o de manufacturas con alto concurso de modelados: industria de muebles, gráfica, construcción.
- > Procesos de racionalización de los sectores manufactureros para la reducción de costos (montaje de mecánica fina)
- > Procesos de producción parcialmente automatizada de partes, y producción en pequeñas series (caso de máquinas pesadas)
- > Procesos de racionalización organizacional del trabajo en sectores parcialmente automatizados (industria metalúrgica, automovilística, etc.).

Los autores entonces analizan el impacto de las calificaciones en los diferentes sectores, encontrando resultados bastante heterogéneos e incluso contradictorios. Entre las conclusiones, rescatan:

- a) Surgimiento de actividades profesionales calificadas en forma restringida
- a) Permanencia de actividades profesionales ampliamente calificadas, bajo nuevas formas
- a) Nuevas posibilidades de trabajo cualificado para la utilización de nuevas tecnologías

- a) Aguda diferenciación de funciones y exigencia de calificaciones sobre una amplia base de calificaciones, etc.

Por lo expuesto podemos decir que estas investigaciones realizadas en Alemania, parten no tanto de las tesis que sostienen un aumento en la calificación de los trabajadores, sino más bien de tesis que postulan una fuerte polarización.

En los años ochenta, Kern y Schumann vuelven a escena, con su libro de 1984 “¿El fin de la división del trabajo?”. Aquí postulan que la fuerza de trabajo está transformándose notoriamente, lo que apareja consecuencias en el plano de las calificaciones. Las nuevas formas de organización del trabajo y de la producción, las nuevas formas de racionalización empresarial, están destinadas a romper con la matriz taylorista de las tareas parciales y repetitivas, lo que estaría conduciendo a una recalificación del trabajo. Los trabajadores ante esa nueva realidad, estarían demandando: nuevos tipos de conocimientos sobre problemas técnico-físicos de las modernas unidades de producción con acento en la tecnomecánica; complementación de conocimientos relativos a capacidades artesanales con una visión amplia y global de todo el sistema; y conocimientos básicos sobre el proceso de transformación físico-químico de la materia en conexión con los procesos tecno-productivos.

Sin embargo, el mercado ofrece de todo, y en este plano, hay sectores de producción que no aplican esta recalificación de la mano de obra. Es así que los autores distinguen varios grupos de trabajadores según el impacto de las nuevas calificaciones:

- > Aquellos que ganan con los cambios (sectores de punta)
- > Aquellos que pierden con los cambios (sectores en crisis)
- > Los que soportan o sufren las consecuencias de la racionalización (en general, trabajadores tradicionalmente empleados en sectores de punta que por razones personales no son atractivos para la empresa)
- > Los que procuran un empleo con alto riesgo en el mercado, y los desempleados.

A similares conclusiones llegan otros estudios que también dejan de lado el binomio automatización-calificación, para poner acento en la “cons-

trucción social” de las definiciones de la calificación, mostrando que las distinciones entre el trabajo calificado y no calificado es a menudo más política e ideológica que económica y técnica¹⁸⁰. En ese sentido cabe citar, entre otros, a Lund y Hansen (1983), Graham y Rosenthal (1985), Schultz-Wild y Kohler (1985), etc.¹⁸¹.

Por otra parte, un estudio recientemente publicado por Cinterfor-OIT, realizado a partir del análisis de varias empresas de diferentes países, señala que la tesis de la descalificación no presenta evidencia empírica disponible, al menos en su versión más fuerte:

*“Nuestras observaciones empíricas en países tan diferentes como Brasil, Francia, Italia, Singapur, Suiza y el Reino Unido no detectaron casos en los que los trabajadores fueran de-calificados. Es verdad, algunos trabajadores no fueron promovidos, pero esto no es equivalente a decir que fueron de-calificados”*¹⁸².

Ciertamente João Araújo postula con criterio que una cosa es señalar que los nuevos empleos creados por empresas de alta tecnología no requieren calificaciones complejas, pero otra cosa es decir que eso provoca una descalificación. En ese sentido el autor formaría parte de la cuarta tesis, en el sentido de postular una mayor brecha entre los calificados y no calificados, que sin embargo, no implica descalificación entre los últimos. A su vez, tal postura, implica reconocer la existencia de un importante incremento de calificaciones con la introducción de moderna tecnología, y su investigación está repleta de ejemplos al respecto.

Además de los estudios que se basaron en el “fin de la división del trabajo”, o crisis del taylorismo, para sustentar una recalificación de la fuerza de trabajo; otros estudios en los últimos años se basaron en el análisis del sector terciario. Aquí el principal cambio operado ha sido sin lugar a dudas, la introducción de la informática en los procesos de trabajo. Estas nuevas tecnologías habrían variado los hábitos de trabajo. De esta forma,

*“trabajando con un computador (que no es paciente como un papel) el individuo precisa ser veloz en la respuesta, necesita de gran capacidad de abstracción, de concentración”*¹⁸³.

¹⁸⁰ Cfr. Frías, P. *Hacia una nueva cultura del trabajo*, Santiago, PET, Documento de Trabajo N° 109, Enero de 1996, pág. 47 y ss.

¹⁸¹ Cfr. Frías, P. *Ibidem*.

¹⁸² Cfr. Araújo e Oliveira, J.: *La nueva empresa: el aprendizaje como parte del negocio*, Montevideo, Cinterfor, 1994, pág. 34.

¹⁸³ Cfr. Paiva, V.: *op. cit.*, pág. 40.

¿Cómo impacta ello en los niveles de calificación?

Por lo general los jóvenes ingresan al mercado de trabajo con una mejor preparación que algunos grupos de adultos que ya no pueden o no quieren recapitarse. Desde este punto de vista, los últimos años, que han sido de enorme variación desde el punto de vista de la tecnología aplicada a la producción (de bienes y servicios), hace que ya no es posible pensar en la capacitación para toda la vida: son varios los momentos de capacitación y cualificación por el que deberá pasar el empleado. Pero además, las exigencias intelectuales son mayores y distintas que en el pasado:

“está presente un nuevo concepto de trabajo intelectual caracterizado por la conexión entre conocimiento, configuración de situaciones interactivas y procesos mercadológicos, siendo su papel especialmente relevante en las tomas de decisión comercial y asesoría en general”¹⁸⁴.

Pero además de ello, quisiera detenerme en el sector terciario, para señalar que aquí se presenta una interesante confluencia entre las llamadas competencias técnicas y las competencias sociales, hecho que ocurre de forma menos clara en la producción de bienes. Si bien ambas competencias se relacionan a conocimientos y habilidades, la primera lo hace cuando el trabajador fabrica, manipula o maneja objetos, en tanto la segunda adquiere relevancia en el manejo con personas. De esta manera, podemos decir que las competencias sociales se ponen en acto cuando hay personas con las que tratar, y ello, en una amplia variedad de servicios hoy en día, sin duda supone el ejercicio de habilidades muy demandadas como el buen trato, la atención esmerada, etc. En la medida que los servicios se vuelvan más estandarizados, como es el caso en muchas empresas, podemos decir que las competencias sociales se ven resentidas. Otras empresas que optan por un servicio más “cercano al cliente”, estarían demandando mayores competencias en ese plano social. Pensemos en el caso de la actividad bancaria. Sabemos en ese sentido, que en los últimos años hubo un intento de muchos bancos por ofrecer un servicio más personalizado. Evidentemente ello apareja un crecimiento en los niveles de cualificación de los funcionarios, al menos en lo que respecta a la dimensión social a la que estamos haciendo referencia. Por su lado, la estandarización de un lugar de comidas rápidas supone dejar de lado al tradicional “mesero” o “mozo”. Note el lector que en el caso de un restaurant tradicional, las ganancias del mozo estarían muy vinculadas a su

¹⁸⁴

Cfr. Paiva, V: *Ibidem.*, pág. 41.

competencia social, ya que la institución de la propina surge justamente para premiar esa especial relación con el cliente.

Como decíamos al principio, es sumamente complejo asumir un término proveniente de otro origen lingüístico, por lo cuál preferimos junto a De Coster, hablar de “empobrecimiento” del trabajo al hacer mención a la temática. Según el autor belga, el empobrecimiento del trabajo es visible a partir de la introducción de la máquina especializada y del taylorismo en las fábricas. La máquina *spécialisé* da origen al “*ouvrier spécialisé*”. La introducción de la cadena de montaje en las fábricas acentúa este proceso de empobrecimiento, además de las posibilidades de modular las cadencias y por consiguiente los ritmos de trabajo. A partir de entonces es que surge el debate entre los teóricos: ¿la automatización genera descalificación o recalificación de la mano de obra? En lo particular entiendo pertinente abandonar el esquema de análisis tecno-determinista, y pensar en la posibilidad que no sean las tecnologías duras las que determinen las calificaciones, sino el “constructo social” que tiene lugar en cada organización y sistema de relaciones laborales.

En ese sentido, evidentemente los cambios organizacionales han operado sobre manera en los últimos años para deducir que en muchas empresas en las que se ha aplicado la automatización se sucedieron resultados disímiles. Somos de la idea que los cambios organizacionales, donde lo social tiene una importancia por lo menos similar a priori a lo técnico (para utilizar el instrumental de la escuela sociotécnica), han operado en las empresas cambiando algunos contenidos en materia de calificaciones. Este es también el planteo de Adler¹⁸⁵, de quien reducimos sintéticamente un cuadro con las principales variantes analizadas.

¹⁸⁵ Cfr. Adler, P. “Automation et qualifications. Nouvelles orientations”, *Sociologie du Travail* N° 3, París, 1987; en Frías, P. *op. cit.*, pág. 50. Otro interesante estudio donde queda en evidencia la importancia de la organización del trabajo sobre la innovación tecnológica para el caso escandinavo, puede verse en Forslin, J.: “Descalificación y recualificación”, *Revista Sociología del Trabajo* N° 13, Madrid, Otoño 1991.

Factores	Antiguos contenidos	Nuevos contenidos
Responsabilidad	Basada en el comportamiento (esfuerzo, disciplina).	Basada en la toma de iniciativa (asegurar la continuidad del proceso).
“Expertise”	Ligada a la experiencia (habilidad manual o rutina).	Cognitiva (identificar y resolver los problemas).
Interdependencia	Secuencial (únicamente con los puestos precedentes y siguientes).	Sistemática (trabajo de equipo e interdependencia de las funciones y de los niveles).
Formación	Adquirida de una vez para siempre (inversión inicial solamente).	Permanente (actualización frecuente).

En América latina, algunas investigaciones al respecto se han realizado.

Partiendo de una metodología adoptada por Prealc/OIT, Gonzalo Herrera y Magdalena Echevarría, utilizan el concepto “contenido de las tareas” para dar cuenta de los cambios que operaron en el trabajo humano de varias empresas a partir de los cambios en la base técnica y organizacional de éstas¹⁸⁶.

Teniendo ello en cuenta definieron tres variables que articuladas definirían la orientación del contenido exigido a las tareas. Estas fueron: a) las habilidades manuales, es decir, la capacidad motriz y la velocidad en la realización de las operaciones; b) las habilidades mentales, consistentes en la combinación de concentración, memorización y relacionamiento lógico de informaciones; y c) la complejidad de las tareas, que incluyen los conocimientos técnicos requeridos y la superposición de diferentes tipos de tareas.

En su investigación deducen que los tres componentes habían aumentado después de la incorporación de los cambios. Resulta interesante rescatar que “el aumento de las habilidades mentales se relacionaba con las mayores exigencias de atención y concentración en la ejecución de tareas para asegurar la calidad y el mayor ritmo de producción”.

Cfr. Echeverría, M. Y Herrera, G.: Innovaciones en la empresa y situación del

¹⁸⁶

trabajo: la visión sindical, Santiago, Pet, doc. de Trabajo N° 97, Octubre de 1993.

Entre las conclusiones señalan que “los cambios tecnológicos en su conjunto no han conducido a la reducción del requerimiento de las actividades manuales como podría suponerse” (sic). Hubo, a la inversa, una extensión de la habilidad y una intensificación de la habilidad.

TRABAJO EN GRUPOS

> ¿Qué imagen de trabajador artesanal propone Figari: la de un obrero descalificado o la de un obrero competente y con criterio propio? Leer la Ley 17.554 (Ley de Artesanía): ¿qué definición se propone sobre el trabajo artesanal?

Texto 6:

El Juego de los Trabajadores, según Michael Burawoy

(Tomado de Burawoy, M.: El consentimiento en la producción. Los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista, Madrid, MTSS, Col. Economía del Trabajo N° 31, 1989.)

“En el presente apartado se describen las actividades en el taller como parte de un juego en el que los trabajadores intentan alcanzar niveles de producción a los que corresponde una prima complementaria de la retribución mínima, o, dicho de otra forma, tasas de producción superiores al 100 por 100. La meta concreta de cada trabajador se establece en cada caso en función de una serie de circunstancias, como el tipo de trabajo, la máquina que maneja el trabajador o su experiencia. Algunos trabajadores se contentan con alcanzar el 15 por 100, en tanto que otros se sienten insatisfechos si no llegan al 140 por 100, el límite máximo impuesto y admitido por todos los participantes. El juego sirve de marco para evaluar las actividades productivas y las relacionales sociales que se derivan de la organización del trabajo. Ese juego de “arreglárselas” comprende una serie de etapas, de confrontaciones entre los operadores de las máquinas y los objetos sociales y no sociales que determinan las condiciones de trabajo. Las reglas del juego se manifiestan en forma de una serie de relaciones externas impuestas. El arte de arreglárselas consiste en manipular esas relaciones para pasar en el menor tiempo posible de una etapa a la siguiente.

Al comenzar a trabajar en su turno, los trabajadores se reúnen ante la oficina de control del taller para recoger sus fichas de producción y marcar en ellas el comienzo del ajuste inicial para su primera tarea. Si la máquina ha sido ya preparada en el turno anterior, el trabajador marca el comienzo de la producción. Por lo general, charlando con el compañero del turno anterior, los trabajadores pueden averiguar antes de empezar a trabajar qué tareas se les van a encomendar. A veces, sabiendo lo que hay para cada máquina en el taller, un trabajador puede entenderse con el programador de tareas, encargado de distribuir las tareas.

En 1945, la única función de éste era distribuir el trabajo, pero en 1975 asumía una cierta responsabilidad en relación con la producción en el taller de las piezas solicitadas en el plazo fijado. En consecuencia, podía encontrársele a menudo ante una u otra máquina comprobando la marcha de los trabajos e instando a los trabajadores a adelantar su tarea. Al

carecer de autoridad sobre los trabajadores, su único recurso estriba en su capacidad de negociación, basada en sus facultades discrecionales en relación con la distribución de las tareas y del tiempo de trabajo. Los trabajadores que ocupan puestos de trabajo estratégicos que requieren, por ejemplo, una calificación especial, y aquellos a los que se recurre con frecuencia para que realicen “trabajos urgentes” están en buena posición para negociar con el programador, quien es perfectamente consciente de ello y procura no provocar su hostilidad...

Una vez que se les ha encomendado su primera tarea, los trabajadores tienen que recoger el plan de ejecución y los instrumentos para llevarla a cabo, que suelen estar en el cuarto de herramientas. En consecuencia, el personal del cuarto de herramientas tiene una importancia estratégica, y los maquinistas tienen que conseguir su cooperación. Si el encargado de cuarto de herramientas no se toma interés en entregarles rápidamente el plan de ejecución y los instrumentos, los maquinistas pueden perder mucho tiempo. A veces, los trabajadores que se han granjeado su confianza pueden acceder al cuarto de herramientas y acelerar el proceso. Habida cuenta de que al encargado, a diferencia del programador de tareas, no le interesa realmente que los maquinistas puedan arreglárselas, éstos tienen que recurrir a otros medios para conseguir su colaboración. Durante los primeros cinco meses en los que trabajé en el taller¹⁸⁷ mis relaciones con el encargado fueron bastante malas, pero en Navidad cambiaron radicalmente. Todos los años, el sindicato entregaba un jamón a sus afiliados. Le dije a Harry que no pensaba recoger el mío y que podía quedarse con él. Harry se mostró enormemente satisfecho y desde entonces fui bien atendido en el cuarto de herramientas.

...Aunque conseguí ganarme al encargado del cuarto de herramientas, no tuve la misma fortuna con los conductores de las carretillas. Al empezar a trabajar, me explicaron una y otra vez que ante todo tenía que establecer buenas relaciones con los repartidores encargados de transportar a la máquina en las carretillas el material desde los contenedores en que se guarda en el almacén lateral. Sobre todo al comienzo del turno, cuando los maquinistas recaban sus servicios, los conductores pueden hacer perder bastante tiempo. Aunque algunos trataban igual a todos los trabajadores, otros atendían a quienes tenían mayor influencia y hacían esperar a los demás. Como yo trabajaba de maquinista de oficios varios, necesitaba constantemente de los servicios del repartidor, y cuando éste era Morris,

¹⁸⁷ Burawoy realizó esta investigación en base a lo que definíamos en el Capítulo II, como *Observación Participante*, esto es, participando como trabajador en una fábrica de Chicago. N de R.

le gustaba hacerme esperar sin que yo pudiera hacer nada, salvo que estuviera ocupado con un trabajo urgente en cuyo caso el capataz o el programador de tareas podía intervenir. En otras circunstancias, quejarme al capataz sólo me hubiera originado más molestias, puesto que a Morris le hubiera resultado fácil desquitarse después. Lo mejor era no hacer nada y esperar. A los conductores de carretillas, como a los trabajadores del cuarto de herramientas, no les importaba si los maquinistas podían o no arreglárselas, y al mismo tiempo, eran perfectamente conscientes de su poder en el taller. Todo lo que querían era perderse de vista para descansar, charlar con sus amigos, encender un cigarrillo o ir a buscar una taza de café a la máquina, dicho de otra forma, para gozar de los espacios marginales de libertad de los maquinistas. Como decía uno de los letreros escritos en la pared del lavabo de hombres: “joded a la empresa, joded al sindicato, pero sobre todo joded a los conductores porque ellos nos joden a todos”. Si estaban al tanto, los trabajadores que se impacientaban podían subir a una carretilla vacía, y traer ellos sus propias piezas. Pero eso no solía ser demasiado recomendable, porque otros trabajadores les pedían que trajeran también las suyas.

...Mientras espera que llegue el material, cada maquinista prepara su máquina, si no está ya preparada. Como esa operación tiene asignado un tiempo para su ejecución, los maquinistas intentan “arreglárselas”. Si la efectúan en muy poco tiempo pueden producir algunas piezas antes de marcar en su ficha el comienzo de las operaciones de producción. Para ayudarles en ese ajuste inicial, hay un ajustador, cuya ayuda resulta imprescindible para los trabajadores que carecen de experiencia. Pero como ocurre con otros trabajadores auxiliares, hay que ganarse su cooperación. El ajustador no tiene tampoco interés especial en que los maquinistas ganen tiempo, aunque cuanto antes termine, antes queda libre. Una vez que ha preparado la máquina y ha recibido las piezas, el maquinista puede empezar con la primera pieza, y puede prescindir de la ayuda del ajustador hasta que sea necesario volver a ajustar la máquina.

El grado de competencia y de interés de estos trabajadores varía enormemente. Por ejemplo, el ajustador del turno de día no destacaba por su espíritu de cooperación. Cuando pregunté a Bill, que ocupaba mi puesto durante ese turno, a quién tenían de ajustador, me contestó: “Murió hace algunos años”, en alusión al hecho de que el que le había sustituido no le era de ninguna ayuda. En cambio, el del segundo turno desempeñaba su labor con entrega y amabilidad: hacía todo lo que podía por ayudar, y era apreciado y respetado por todos. Sin embargo, no conocía bien todos los

trabajos del taller. Por ejemplo, no conocía apenas alguna de las máquinas con las que yo trabajaba, por lo que su ayuda no me era demasiado útil.

...La tarea asignada puede consistir en taladrar una serie de orificios en una plancha, un tubo, un molde u otra pieza análoga; en fresar la superficie de un codo; en torneare un diámetro interior; en desbardar los dientes de un engranaje, etc. El inspector tiene que verificar la primera pieza acabada, cotejándola con el plan de ejecución. Entre inspector y trabajador hay un inevitable conflicto de intereses, ya que al primero le preocupa la calidad, en tanto que al último le interesa la cantidad. El tiempo perdido cuando una operación no sale bien, y una serie consecutiva de piezas, a juicio del inspector, no se ajusta a las especificaciones, es tiempo perdido para el trabajador. Sin embargo, el inspector, desea dar el visto bueno a la pieza lo antes posible, y no querrá verificar otras piezas hasta que se alcance el grado de tolerancia requerido.

Cuando una pieza está en el límite, algunos inspectores la dejan pasar, en tanto otros se atienden estrictamente a las especificaciones del plan hasta un grado infinitesimal. En todo caso, el inspector es, de hecho, aunque no teóricamente, parcialmente responsable si un trabajador produce piezas defectuosas. Aunque oficialmente sólo responde de la primera pieza a la que le ha dado el visto bueno, se ganará una amonestación si las piezas siguientes no están dentro del margen de tolerancia. En consecuencia, hasta cierto punto, los inspectores están a merced de los maquinistas, quienes después de haber conseguido que dé el visto bueno a la primera pieza, pueden aumentar la velocidad de su máquina y producir piezas defectuosas. El maquinista siempre puede hacer recaer la responsabilidad sobre el inspector colocando la etiqueta de verificación de la primera pieza en una defectuosa. Naturalmente, el inspector tiene bastantes oportunidades para vengarse de un maquinista que proceda de esa forma. Además, los trabajadores son también responsables de la calidad. Durante el tiempo en el que estuve trabajando, se distribuyeron tablas que se fijaron en cada una de las máquinas, en las que se reflejaba la frecuencia con la que los operadores debían verificar las piezas producidas en una máquina concreta y dentro de un determinado margen de tolerancia. Además, en el período inmediatamente anterior a la realización de una investigación sobre la organización de la garantía de la calidad en la fábrica por un organismo certificador independiente, los operadores debían consignar al dorso de la ficha de verificación el número de veces que habían verificado sus piezas.

...Una vez que ha conseguido que se dé el visto bueno a su primera pieza, el maquinista emprende una batalla contra reloj con la máquina. A no ser que se trate de una tarea con la que esté familiarizado —en cuyo caso conoce hasta cierto punto la respuesta— la primera pregunta que se hace es ¿puedo arreglármelas? Quizá sea necesario idear determinados ángulos, ciertas simplificaciones, aumentar la velocidad de la máquina, construir un instrumento especial para realizar la operación, etc. Todo ello entraña riesgos (por ejemplo, la posibilidad de producir piezas defectuosas o de romper los instrumentos). Si resulta evidente que es imposible o sumamente difícil “arreglárselas”, los operadores aflojan el ritmo y se la toman con calma. Puesto que tienen garantizada la retribución básica, carece de sentido matarse si no pueden producir por encima de la tasa correspondiente a esa retribución básica, es decir, a una tasa superior al 100 por 100. Roy llama a este comportamiento “escurrir el bulto”. La otra forma de “limitación de la producción” a la que Roy hace referencia —la adopción de restricciones cuantitativas— estriba en fijar un tope máximo a las unidades que puede producir un trabajador, es decir, a la producción que puede figurar en su ficha. En 1945 el límite era el equivalente a 10 dólares por día, o 1,25 por hora, con ligeras variaciones según el tipo de máquina. En 1975 el tope máximo era una tasa del 140 por 100 para todas las operaciones en cualquier tipo de máquinas. se suponía que una producción superior al 140 por 100 abocaría a “reducciones de los precios” (aumentos de las tasas de producción), suposición, que como veremos, no era injustificada.

En 1975 las restricciones cuantitativas no suponían necesariamente una limitación de la producción, por cuanto los trabajadores normalmente producían a una tasa superior al 140 por 100, pero figuraban sólo una producción del 140 por 100 y constituían con el resto una “reserva” para compensar aquellas operaciones en las que no podían “arreglárselas”. De hecho, los trabajadores se “partían el pecho” durante todo el turno, cuando tenían un trabajo fácil, para constituir una reserva para el día o los días próximos. Los trabajadores experimentados, que manejaban máquinas más complejas, podrían llegar a obtener, sin dificultad una reserva de una semana entera. En consecuencia, había una constante discrepancia entre las piezas que figuraban como terminadas en los libros y las realmente terminadas en el taller...”

Capítulo VII

La evolución del pensamiento referido a la organización empresarial

BASES TEMÁTICAS DE ESTE CAPITULO

- > El management como el estudio sistematizado de la gestión empresarial.
- > Historia de la gestión empresarial.
- > Las diferentes corrientes.
- > Importancia del Taylor – fordismos para la organización del trabajo en el Siglo XX.
- > Principales características del management contemporáneo.

En este capítulo expondremos la evolución que, en sus aspectos a nuestro entender más relevantes, ha tenido el estudio del management o dirección de empresas, con relación a los aportes realizados desde las ciencias sociales vinculadas al fenómeno del trabajo, fundamentalmente la sociología del trabajo, la psicología del trabajo y la sociología de las organizaciones.

En forma esquemática, podemos representar estas etapas de la siguiente manera:

1. Enfoques clásicos: One Best Way.	
La organización científica del trabajo	1910
2. La Escuela de las Relaciones Humanas	1930
3. Teorías de las motivaciones y necesidades en las empresas	1940
4. La Escuela Sociotécnica	1950
5. La Teoría de la Contingencia	1970
6. Los enfoques contemporáneos	1980

7.1.- Los enfoques clásicos

1.1. Precursores de la división científica del trabajo:

La mayoría de los economistas entre los Siglos XVII y XVIII le asignaron una gran importancia al fenómeno de la división técnica o manufacturera del trabajo como medio para incrementar las riquezas: eran los prolegómenos de las ideas de productividad, ahorro de trabajo y competitividad¹⁸⁸. Un primer antecedente en la materia se remonta a William Petty, autor del sintomático libro “La aritmética política” (1690) donde se refiere a las “manufacturas divididas”, probablemente influido por el puritanismo que comenzaba a destacar la idea del trabajo sistemático y metódico.

Más adelante Adam Ferguson en su Ensayo sobre la Sociedad Civil (1767), señala que “la separación entre las artes y los oficios abre las fuentes de riqueza”¹⁸⁹. Dice adelantándose a la visión del trabajo alienado:

“Numerosas artes mecánicas no exigen aptitudes particulares; progresan perfectamente cuando de ellas se ha cancelado completamente cualquier vínculos con los sentimientos o la razón; la ignorancia es la madre de la industria tanto como de la superstición. La reflexión y la imaginación pueden extraviarse, pero la costumbre de mover el pie o la mano no depende ni de una ni de otra. De tal forma que aquellas que progresan más son las manufacturas en las que se apela menos al espíritu y en las que el taller puede ser, sin gran esfuerzo de imaginación, considerado como una máquina cuyas partes son hombres”¹⁹⁰.

Pero será sin duda el clásico trabajo sobre la “Indagación acerca de la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones” de 1776 escrito por Adam Smith el que marcará el hito más importante. El autor escocés empezaba su capítulo primero señalando que

“el mayor adelanto realizado en la capacidad productiva del trabajo, y la mayor parte de la aptitud, destreza y discernimiento

¹⁸⁸ Cfr. Santos Ortega, A.: *Sociología del Trabajo*, Valencia, Tirant lo Blanch, 1995, p. 77.

¹⁸⁹ Cfr. Ferguson, A.: *Ensayo sobre la historia de la sociedad civil*, Madrid, Akal, 2010.

¹⁹⁰ En Santos Ortega, Op. Cit, p. 78.

*con que es dirigido o aplicado en todas partes, parecen haber sido la consecuencia de la división del trabajo*¹⁹¹,

De esta manera estaba dando origen a una gran discusión teórica que hacía referencia a una de las características principales del novedoso proceso manufacturero que seguiría estando presente en las sucesivas reflexiones entre los intelectuales del mundo del trabajo en pleno período industrializador: Adam Smith nos introducía al análisis de lo que luego se conocería como la división técnica del trabajo, es decir, “la separación de un trabajo en una serie de tareas que pudieran ejecutarse en forma independiente”¹⁹², o “modo de repartición de actividades en las organizaciones que tiene por consecuencia parcelar una profesión u oficio en múltiples especializaciones”¹⁹³.

El autor de “La riqueza de las Naciones” graficaba esa particular mirada de la mayor productividad del trabajo a partir de la división en pequeñas tareas o especialización, con el famoso ejemplo de la fábrica de alfileres:

“Tomemos, pues, como ejemplo una industria de escasa importancia, pero en la que se suele poner con mucha frecuencia de relieve la división del trabajo: la fabricación de alfileres. Un obrero que no esté adiestrado para este oficio concreto (que lo es gracias a la división del trabajo) o que no esté familiarizado con el manejo de la maquinaria empleada en el mismo (maquinaria cuya invención se debió, probablemente, a esa misma división), quizá no conseguiría, con toda su habilidad, fabricar un alfiler en un día... Sin embargo tal como hoy se practica la referida industria, no sólo el conjunto de las operaciones constituye un oficio, sino que dicho conjunto se halla dividido en diversas operaciones que constituyen también, en su mayor parte, otros tantos oficios distintos. Un hombre desenrolla el alambre, otro lo endereza, un tercero lo corta, un cuarto le saca punta, un quinto lo afina en la parte superior para recibir la cabeza... De esta manera, la importante actividad de fabricar un alfiler se divide en unas dieciocho operaciones diversas, que en algunas fábricas son realizadas por operarios distintos, aunque hay algunas en las que la misma persona ejecuta dos o tres operaciones. Yo he visto una pequeña fábrica de esta clase que solo empleaba 10 hombres y en

¹⁹¹ Smith, A.: *La riqueza de las Naciones*, Madrid, Aguilar Ed, 1961, pág. 9.

¹⁹² Clerc, J.: *Introducción a las condiciones y el medio ambiente de trabajo*, Ginebra, OIT, 1987, pág. 200.

¹⁹³ De Coster, M.: *op. cit.*, pág. 51.

la que, por lo tanto, algunos llevaban a cabo dos o tres operaciones diferentes. Con todo ello, y aunque eran gente muy pobre y por esa causa estaba mal provista de la maquinaria precisa, lograban, cuando ponían empeño, fabricar entre ellos alrededor de 12 libras de alfileres por día. En cada libra entran más de 4000 de tamaño mediano. Por consiguiente, aquellas 10 personas eran capaces de fabricar más de 48.000 alfileres diariamente...”¹⁹⁴

En definitiva, para Smith, la división técnica del trabajo redundaba en un “aumento de la cantidad de obra” por tres razones diferentes: por aumento en la destreza de los operarios, por el ahorro de tiempo en el intercambio de una tarea a otra, y finalmente por la aplicación de la maquinaria adecuada.¹⁹⁵

En esta concepción, la división del trabajo es connatural al hombre¹⁹⁶, cuestión que negará uno de los autores del siglo XIX que más se preocupó por el tema: Pierre Proudhon. Para el autor de “la filosofía de la miseria”, había que distinguir entre la división social y la división técnica del trabajo. La primera era natural al hombre en tanto la segunda era artificial, esto es, producto de un momento histórico determinado. Carlos Marx, en “El Capital” también tendería a distinguir entre estas dos nociones, aunque para ambos autores, la división técnica era llamada “división manufacturera del trabajo”.

Para Carlos Marx, esta división del trabajo se manifestaba como “un medio de explotación civilizado y refinado”, y no duda en recoger fuentes de intelectuales de peso en la época para sustentar la tesis de que determinadas manufacturas “empleaban para algunas operaciones sencillas, obreros con preferencia medio idiotas”¹⁹⁷; así en sus notas

¹⁹⁴ Smith, A.: op. cit. pág. 10.

¹⁹⁵ Estos argumentos fueron criticados por Stephen Marglin. Sobre el ahorro del tiempo señala que “basta con proseguir una misma actividad el tiempo suficiente para que el tiempo de puesta en marcha represente una porción insignificante del tiempo de trabajo total”. Sobre la propensión a inventar señala que “resultaría sorprendente que la propensión a inventar del trabajador no se hubiera debilitado por la extrema especialización que caracteriza la división capitalista del trabajo”. Finalmente sobre el aumento de habilidad, descarta la tesis ya que no se habla de “músicos, bailarines o cirujanos”, “sino simplemente de la división parcelaria de actividades industriales banales en diferentes especialidades”. Cfr. Marglin, S: op. cit..

¹⁹⁶ Señala A. Smith: “Esta división del trabajo... es consecuencia obligada, aunque muy lenta y gradual, de cierta tendencia de la naturaleza humana que no busca una utilidad de tanto alcance: la tendencia al trueque, a la permuta, al cambio de una cosa por otra”. Cfr. Smith, A.: *Ibidem.*, pág. 17.

¹⁹⁷ Marx, C.: Op. Cit., Libro I, parte IV, París, Ed. Costes, 1927, caps. II, III y V: “El carácter capitalista de la manufactura”.

proliferan citas de Ferguson, Tuckett, Hegel, y desde puntos de vista disidentes a los de Marx, aportes de Ure, Babbage e incluso Smith.

Si bien a los efectos de nuestros objetivos, sólo nos detendremos en la división técnica del trabajo, debemos señalar que la división social reviste suma importancia en tanto asigna responsabilidades profesionales y de oficio de acuerdo a necesidades funcionales de la sociedad global, es decir, divide tareas pero a nivel social (división vertical del trabajo), y no a nivel de un proceso de producción (división horizontal del trabajo). Así este tipo de división del trabajo se vuelve fundamental en las sociedades modernas donde –a diferencia de las sociedades tradicionales– existen miles de oficios distintos en virtud de la interdependencia económica.

Este interés por la división del trabajo fue desarrollado por numerosos teóricos y hombres de acción que intentaron llevar los principios de la división del trabajo al proceso productivo. Entre ellos, uno de los antecesores de Frederick Taylor fue el inglés Charles Babbage (1792-1871), quien además de incursionar en alguna serie de principios, notablemente parecidos a los de Taylor, pasó a la posteridad con el análisis de los procesos y costes de fabricación en la manufactura de alfileres. Su influencia en esta corriente de la división técnica del trabajo y su contribución al planteo de principios generales quedan evidentes en afirmaciones como la siguiente: “Cuando a partir de la peculiar naturaleza del producto de cada fábrica se averigua el número de procesos que resulta más ventajoso dividir, así como el número de individuos a emplear, entonces todas las demás fábricas que no empleen un múltiplo directo de este número producirán el artículo a un coste mayor”.¹⁹⁸ –En definitiva, el “principio de Babbage” según el cual el progreso en la producción puede medirse por el grado en el que las tareas de cada trabajador se simplifican e integran con la del resto de sus trabajadores¹⁹⁹, haría eclosión sesenta años después con la obra de Frederick Winslow Taylor.

¹⁹⁸ Babbage, Ch.: *Causes and consequences of large factories*, citado por Urwich, L. y Brech, F.: *La historia del management*, Barcelona, Ed. Orbis, Biblioteca de la Empresa N° 8, 5ta. Ed., 1986, pág. 25.

¹⁹⁹ Cfr. Giddens, A: *Sociología*, Madrid, Alianza Universidad Textos, 1991, pág. 517.

1.2. La división científica del trabajo y los teóricos del “One Best Way”

El joven Taylor había ingresado a la American Society of Mechanical Engineers en 1885, justo un año antes que Henry R. Towne presentara su obra clásica “The Engineer as an Economist”, que impulsaría al management como disciplina independiente de la ingeniería. Sin duda que la lectura de ese trabajo motivaría a quien luego se convertiría en el principal gestor del “management científico” a buscar soluciones que permitieran incrementar la productividad de talleres, fundiciones y fábricas que por entonces en Estados Unidos iban creciendo en forma vertiginosa. De hecho, Taylor conserva en Pennsylvania, una lápida con la inscripción “The Father of Scientific Management” (“el padre de la dirección científica de empresas”).

Ese crecimiento que situaba a la manufactura en gran escala en un plano más elocuente en la consideración ingenieril, hizo que surgieran problemas de planificación en el trabajo, y de eficacia en la producción que serían objeto de análisis por Taylor. Así en 1895 lanza su primer ensayo titulado “A Piece-Rate System”²⁰⁰, donde empieza a trabajar el tema del Management. Sin embargo, su obra cumbre será escrita en 1911 y llevaría por título “Principles and methods of Scientific Management”. Es allí donde sintetiza mejor los principios y métodos de organización del trabajo que irrumpirían con mayor fuerza en todo el mundo sobre todo luego de su muerte, acaecida en 1915.

Podemos decir que esta obra se basa en tres grandes principios:

1. División absoluta del trabajo entre quienes programan y quienes ejecutan.
2. Medición objetivada del tiempo necesario para la ejecución de las tareas, de forma de obtener un patrón de medida del mejor rendimiento.
3. Un sistema de remuneración tal que se premie el cumplimiento de las normas en cuanto al tiempo, y se penalice al obrero que no consiga alcanzar el rendimiento “normal”²⁰¹, en lo que denomina sistema diferencial del salario.

²⁰⁰ Cfr. Urwick, L y Brech E.: *op. cit.*, pág. 31.

²⁰¹ Cfr. Serra Ramoneda, A: *Prólogo al Management Científico*, en Taylor, F.: *Management Científico*, Barcelona, Oikos-Tau, 1970, pág. 14.

El mismo Taylor indica que el objetivo de sus planteamientos “debe ser el adiestramiento y formación de cada uno de los individuos de la empresa para que sean capaces de realizar el trabajo más complejo para el que sus habilidades naturales les capaciten, con el máximo ritmo y eficiencia”²⁰². Para ello entrega una batería de principios que conforman lo que el autor llama “management científico”, en oposición al “management ordinario” o “de iniciativa o incentivo”.

Decíamos que un primer principio era la división del trabajo entre quienes planifican y quienes ejecutan:

“Así por ejemplo, los managers toman a su cargo la tarea de reunir todos los conocimientos tradicionales que en el pasado eran patrimonio de los trabajadores; deben clasificar, tabular y reducir estos conocimientos a reglas, leyes y fórmulas que son de inmensa utilidad para los trabajadores en la realización de su trabajo diario. Los managers, además de desarrollar de este modo una “ciencia” asumen otros tipos de responsabilidades... Estas nuevas responsabilidades pueden agruparse en cuatro apartados:

Primero. Elaboran una ciencia para la ejecución de cada una de las operaciones del trabajo, la cual sustituye al viejo método empírico.

Segundo. Seleccionan científicamente a los trabajadores, les adiestran, les enseñan y les forman, mientras que en el pasado cada trabajador elegía su propio trabajo y aprendía por sí mismo como mejor podía.

Tercero. Colaboran cordialmente con los trabajadores para asegurarse de que el trabajo se realiza de acuerdo con los principios de la ciencia que se ha elaborado.

Cuarto. El trabajo y la responsabilidad se reparten casi por igual entre el management y los obreros. El management toma bajo



Imagen 8: Frederick Winslow Taylor. Su principal obra “Principios y Métodos del Management Científico” es considerada fundacional de la moderna gestión empresarial.

²⁰²

Taylor, F: *Ibidem.*, pág. 26.

su responsabilidad todo aquel trabajo para el que está más capacitado que los obreros, mientras que en el pasado, casi todo el trabajo y la mayor parte de la responsabilidad se echaban sobre las espaldas de los trabajadores”²⁰³.

Un segundo principio hacía referencia a la medición del tiempo. En efecto, el rendimiento del obrero se determinaba por minuciosas técnicas de medición determinadas por la oficina de métodos. En su obra “Shop Management” incursiona en estas técnicas y señala que la mejor forma de cumplir con esto, es dividiendo el trabajo de los obreros en sus elementos más simples, midiendo la ejecución de esos elementos convirtiéndoles en unidades de tiempo. Al decir de Hopenhayn, “este recurso que se pretende objetivo se convierte fácilmente en un instrumento del capital para ejercer mayor presión sobre la fuerza de trabajo, y permite también aplicar hasta el extremo el concepto atomizado del trabajo, propio de la producción industrial”²⁰⁴.

El tercer principio es el de la remuneración de acuerdo a la producción: para Taylor el incremento en las remuneraciones de los trabajadores era una consecuencia directa de la implementación de su “management científico”, de manera que se obtendrían importantes incrementos en la productividad que se verían reflejados en los ingresos de los trabajadores. Para ello proponía un sistema de remuneración que superara al de destajo, imperante en el antiguo management, y que consistiera en una doble tarifa por pieza: una para cuando la producción por unidad de tiempo es menor a la programada, y otra cuando la producción por unidad de tiempo es superior a la medida por los ingenieros. De esta forma “es posible dar al trabajador lo que más desea –salarios elevados– y al empresario lo que más le interesa –un bajo coste de producción”²⁰⁵.

Notamos como Taylor intenta separar su concepción managerial de la anterior, basado en lo que él entiende es un método científico que se basa en los tres principios y los cuatro apartados transcritos anteriormente.

La práctica de estos principios llevó a consolidar algunos aspectos rectores en la organización del trabajo:

²⁰³ Taylor, F: *Ibidem.*, pág. 51-52.

²⁰⁴ Hopenhayn, M.: *op. cit.*, pág. 134.

²⁰⁵ Cf. Taylor, F: *ob. cit.* pág. 24.

- Disociación entre el saber de los obreros y la producción, separando la concepción de la ejecución.
- Se traslada a la gerencia la concepción del método.
- Estudio del tiempo y movimiento a través de gestos elementales (“Ciencia de los gestos”).
- Parcelación del trabajo en tareas repetitivas, simples y monótonas.
- Selección minuciosa del personal a cargo de tareas predeterminadas.

¿Qué nivel de participación tenía el trabajador bajo este sistema? Ninguno, o mínimo. Al trabajador desde la óptica taylorista no se le pedía que pensara, sino que actuara de acuerdo a los parámetros que le daba la gerencia. Había por tanto una “implicación mínima” del trabajador en su puesto de trabajo y en el proceso de producción todo. “Esta implicación mínima del trabajo taylorizado es informal, no reconocida. Se le llama una implicación paradójica. ¿Por qué? Porque el superior niega que la obrera piense; él ordena respetar las consignas pero espera que la obrera se las arregle para que todo funcione bien. Y, de hecho, el trabajador hace lo posible para que todo funcione bien y, haciendo eso, expresa su autonomía de actor social o de ser humano capaz de pensar pero... al servicio de los conceptores sin que su ‘saber hacer’ pueda ser sistematizado y cambiado en un ‘saber hacer’ colectivo”²⁰⁶.

Estos principios fueron rápidamente implementados, y en ello jugaron un gran papel el hecho de la gran cobertura que tuvieron las audiencias del Eastern Rate Case en 1911, cuando Harrington Emerson atestiguó, que mediante el uso de la “dirección científica”, las empresas ferroviarias del país podrían ahorrar un millón de dólares al día²⁰⁷. Su difusión además, no se limitó al campo capitalista, ya que el propio Lenin fue impulsor del taylorismo en las fábricas de la Unión Soviética. Stalin fue aún más lejos, y bajo su égida los procesos productivos del campo socialista se constituyeron en base al taylorismo.

Pero el taylorismo fue aún más allá, y llegó a aplicarse en tareas tan disímiles a las fabriles, como las que tienen lugar en el hogar. A tal punto

206 Cfr. Molitor, M.: “Nuevas ofertas de participación”, notas del postgrado Pet-Uahc en Ciencias Sociales del Trabajo, Santiago, 1992, pág. 5.

207 Cfr. Enciclopedia de Gestión y Administración de Empresas, Barcelona, Grijalbo, 1982, pág. 730.