



**Grupo Temático N° 09: Trabajo y estrategias productivas: externalización, tercerización y deslocalización**

**Coordinadoras: Andrea Del Bono, Patricia Dávalos y Laura Perelman**

---

**Trabajo, subcontratación y conocimiento. La dinámica de la fragmentación global del capital y del trabajo.**

**Autor/es: Pablo Miguez**

**E – mails: pmiguez@ungs.edu.ar**

**Pertenencia institucional: Universidad Nacional General Sarmiento (UNGS)**

Resumen

El objetivo de la ponencia es analizar los procesos de subcontratación laboral como resultados de un proceso más amplio de fragmentación global de la producción que transcurre en el marco de una nueva lógica de valorización del capital.

Este proceso, lejos de responder a una lógica pura vinculada a las estrategias del capital en general, o de ciertas cadenas globales o empresas transnacionales en particular, responde a la confirmación de la necesidad de captura de las distintas singularidades del trabajo global. Ello no remite meramente a la búsqueda de ventajas salariales o de costos sino a un entramado mucho más complejo de atributos de la fuerza de trabajo que señala la emergencia desde hace tres décadas de una reconfiguración de la lógica espacial y temporal de la acumulación. La captura de saberes y conocimientos se impone como una necesidad de sectores económicos nuevos pero influye decisivamente también en los tradicionales sectores industrial y agrícola.

El trabajo delimitar algunas de estas características que asume la subcontratación en este nuevo entramado y como es su impacto diferencial para algunos países latinoamericanos.



Palabras Clave: TRABAJO, SUBCONTRATACION, CONOCIMIENTO

**Trabajo, subcontratación y conocimiento. La dinámica de la fragmentación global del capital y del trabajo.**

## 1. Introducción

El objetivo de la ponencia es analizar los procesos de subcontratación laboral como resultados de un proceso más amplio de fragmentación global de la producción que transcurre en el marco de una nueva lógica de valorización del capital.

Este proceso, lejos de responder a una lógica pura vinculada a las estrategias del capital en general, o de ciertas cadenas globales o empresas transnacionales en particular, responde a la confirmación de la necesidad de captura de las distintas singularidades del trabajo global. Ello no remite meramente a la búsqueda de ventajas salariales o de costos sino a un entramado mucho más complejo de atributos de la fuerza de trabajo que señala la emergencia desde hace tres décadas de una reconfiguración de la lógica espacial y temporal de la acumulación. La captura de saberes y conocimientos se impone como una necesidad de sectores económicos nuevos pero influye decisivamente también en los sectores tradicionales como el industrial y el agrícola.

El trabajo busca delimitar algunas de las características que asume la subcontratación en este nuevo entramado y como es su impacto diferencial según sectores y países para lo cual analizaremos los rasgos salientes de un proceso que se extiende desde la crisis del fordismo hasta la actualidad y que da cuenta de una lógica inmanente del capital en procura de profundizar la valorización en los tiempos turbulentos de la acumulación del capital en el periodo neoliberal.

## **2. Formas de contratación en el capitalismo industrial: auge del fordismo y de la empresa verticalmente integrada**

Desde comienzos del siglo XX se consolida un acelerado proceso de concentración y centralización de los capitales que encuentra su máxima expresión en los cárteles o Trust. Casi todos los sectores industriales relevantes van a estar dominados por un conglomerado económico o grupo industrial que asume características sino monopólicas, al menos oligopólicas.

La economía convencional no permitía analizar estos comportamientos como los dominantes del capitalismo en la medida que consideraba que la organización más eficiente de la producción se basaba en la empresa que operaba en el marco de mercados perfectamente competitivos. Sin embargo, la realidad mostraba que la mayoría de las empresas exitosas permanecían como líderes de su actividad a partir de la posibilidad de hacer uso de diferentes barreras a la entrada de nuevos competidores. Más aún, van a descubrir economistas como Schumpeter o Coase, el mercado no sólo no era la organización dominante sino que ni siquiera era la mejor opción para producir innovaciones técnicas, lo que configuraba ya desde ese momento el verdadero motor del capitalismo

Para Schumpeter (1952) el carácter evolutivo del capitalismo no se debía al crecimiento del capital o de la población ni al impulso generado por la competencia vía precios sino por un proceso de “destrucción creativa” que crea y destruye a la vez las estructuras existentes. La creación de nuevos bienes de consumo, nuevos métodos de producción y transporte, la apertura de nuevos mercados y las nuevas formas de organización industrial revolucionan la estructura económica desde adentro; destruyen lo antiguo y crean continuamente elementos nuevos. El progreso implica la destrucción de capital en los estratos donde penetran los nuevos métodos o las nuevas mercancías. Las empresas que desarrollan tecnologías desplazan a muchos competidores, algunos de los cuales quiebran, quedan fuera del mercado mientras que los innovadores obtienen cuasi-rentas tecnológicas. Sin embargo- destaca Schumpeter- la ventaja no es eterna, perdura hasta que la nueva tecnología comienza a difundirse, lo que implica un uso generalizado a



partir de un mecanismo de adopción-imitación y el aumento de la competencia, que reducirá el precio del producto haciendo desaparecer las cuasi rentas y beneficiando a los consumidores. No obstante, esta destrucción creativa portadora del progreso económico es, en última instancia, *incompatible* con la competencia perfecta. La competencia no permite la introducción de métodos de producción y nuevas mercancías. De ello se desprende que la empresa a gran escala, el Monopolio, es el motor más potente del progreso y debe ser aceptado como un mal necesario para la expansión a largo plazo de la producción. Los argumentos de Schumpeter, coincidentes temporalmente con el auge del taylorismo y luego del fordismo como forma dominante de la organización del trabajo en los grandes grupos industriales y la empresa con su estructura jerárquica interna su poder y su control es el verdadero agente del desarrollo..

La estrategia de los grupos industriales era la integración vertical de todas las fases de la producción, desde la provisión de las materias primas hasta la venta al por mayor y al menudeo de los productos a los consumidores. El tamaño y las funciones de las empresas se expandían conforme este patrón de crecimiento que va a encontrar su mejor momento en el período “dorado” del capitalismo de la segunda posguerra. Las empresas en todos los sectores económicos buscaban controlar completamente cada fase de la producción, crecer en tamaño y expandirse a expensas de las más pequeñas, que eran absorbidas o marginadas del mercado.

La empresa integrada verticalmente, con numerosos departamentos y con un organigrama complejo- y creciente- se transformaba en una organización que nucleaba distintos tipos de trabajadores, (obreros especializados y descalificados) diferentes tipos de actividades profesionales, (ingenieros, contadores, managers, etc.) articulaba la lógica del taller y de las gerencias, cuyo número aumentaba indefinidamente (producción, ventas, investigación y desarrollo, etc.), junto con las funciones que llevaba adelante.

Otros argumentos económicos apuntaban esta circunstancia de hipertrofia del tamaño de las empresas al tiempo que reducían su número. El enfoque de Ronald Coase (1937), posteriormente célebre con el otorgamiento del Nobel de Economía en 1971, destacaba en *La naturaleza de la firma* que la empresa es, en términos de organización de la producción, un mecanismo de producción “alternativo” al mercado, un mecanismo

“ahorrados de costos”. ¿Qué tipo de costos se ahorran? Los costos de “transacción”, costos de búsqueda, de negociación, de realización, de monitoreo, de exigir el cumplimiento de los contratos, de bregar por la protección de los derechos de propiedad. Los costos de transacción suben conforme aumenta el número de transacciones en el mercado. La forma de minimizar estos costos es el de “internalizarlos”. De esta forma, brindaba una argumentación económica, y no sólo tecnológica, para la existencia de las empresas, o de la “firma” ya que esta “es la superación del mecanismo de precios”, dice Coase (1937:389). Es más, la empresa influye y dirige la determinación de los precios. Las empresas ahorran costos sociales, entendidos como la suma de los costos privados. Esta explicación en sí misma tampoco explica el tamaño óptimo que debería tener una empresa ya que si el ahorro de los costos fuera tan grande podría estar justificado el crecimiento ilimitado de la misma. Para Coase existen empresas tanto como mercados, pero no deja claro hasta qué punto la empresa avanza sobre el mercado. La teoría económica daba una respuesta: hasta que aparezcan rendimientos decrecientes a escala.

En suma, la existencia de costos e transacción llevaban a la integración vertical, lo que también determina la relación de las empresas con sus contratistas y proveedores.

A comienzos de los años setenta esa línea de análisis se profundizaba para dar cuenta de las derivaciones de los “contratos” entre terminales y autopartistas como el caso paradigmático de las relaciones inter-industriales. Klein, Crawford y Achian (1978) analizan la integración de General Motors con su proveedor Fisher Body a consecuencia del comportamiento “oportunisto” de la autopartista que controlaba el precio de su producto y abusaba del hecho de que el contrato no estipulaba donde tenía que instalar su planta, ni que tecnología ni proporción entre capital y trabajo Fisher Body montó una planta mano de obra intensiva que aumentaba sus costos variables y que terminaba aumentando el precio de los insumos y “perjudicando” a General Motors. Si los contratos fueran “completos” y la información “perfecta” se podría evitar la integración vertical y habría márgenes para celebrar contratos con los subcontratistas que eviten comportamientos “oportunistos”. Como las situaciones futuras pueden ser imprevisibles casi siempre los contratos serán “incompletos” y la parte menos favorecida buscará salirse del contrato. En este caso, como los costos de salida son muy

altos esto estimulará la integración vertical, la adquisición por parte de General Motors de la contratista.

Como vemos, este análisis intentaba justificar lo que en los hechos era moneda corriente, la existencia de posiciones monopólicas que implicaban crecimiento de los tamaños y funciones de las empresas, aspecto éste que no puede pensarse separadamente de las lógicas de valorización del capital del capitalismo dominante hasta los años setenta. Algunos economistas marxistas lo definían como el del Capital Monopolista (Baran y Sweezy, 1986) donde predominaba la organización taylorista del trabajo (Braverman, 1974) cuya principal consecuencia es la descalificación de la fuerza de trabajo.

Estas circunstancias aparentemente nodales de la forma de despliegue del capital pronto encontrará sus límites por diversas razones que analizaremos a continuación y que permiten el despliegue de variadas estrategias por parte del capital, tanto de las grandes empresas como de las medianas y pequeñas, en una dinámica muy diferente a la del período fordista/monopolista, caracterizado por la producción en masa, estandarizada y automatizada, y el consumo de masas.

### **3. Años setenta: de la organización fordista a la organización posfordista**

En los años setenta, la organización empresarial reconoce sus cambios a partir de la crisis de rentabilidad del capital de inicios de esa década derivada de la saturación de los mercados de bienes de consumo de masas y de la impugnación obrera al tipo de disciplina de fábrica que implicaba el fordismo. En este apartado analizaremos las diversas estrategias del capital para responder a esta restricción, de las cuales la externalización de funciones (subcontratación, offshoring) se presenta como una de las más relevantes - su complejidad sigue creciendo hasta la actualidad- configurando uno de los rasgos salientes de la reestructuración capitalista de los setenta.

Chandler (1977) analizó en *La mano visible del mercado* las transformaciones que se vislumbraban en la gran empresa estadounidense en los años setenta. Estas transformaciones van a generar el boom de las multinacionales que van a realizar inversiones externas en el mundo en desarrollo buscando en parte sortear las restricciones de la crisis del fordismo en sus lugares de origen.

En la línea de análisis de Coase y Chandler, en el marco del análisis Neoinstitucionalista, el trabajo de Oliver Williamson(1967) intentaba explicar cuál era el tamaño óptimo de la firma (esto es, hace operativo el análisis teórico de Coase) en función de brindar una teoría de la decisión para los agentes económicos sobre la conveniencia o no de los diferentes arreglos o contratos con otras firmas. Señala que existen cuatro opciones posibles de organización del intercambio (no sólo competencia o integración vertical) e función de las características del comportamiento de las empresas o “agentes” (que actúan con racionalidad limitada u oportunismo) y la especificidad de los activos que hace que los costos de salida de una actividad económica puedan ser muy altos. Puede haber Planificación del intercambio si hay racionalidad perfecta para organizar el intercambio, Si no hay oportunismo alcanza con la mera “Promesa” mientras que la Competencia sólo sirve mientras no exista una elevada especificidad de activos.

Si están presentes las tres características entonces corresponde la integración vertical. El tamaño de la firma dependerá del análisis de los costos de transacción (o costos de organización del mercado), de los costos de organización interna y de los costos de producción. Hart y Moore (1985) complementan estas ideas con el enfoque de los *derechos de propiedad* señalando que la integración vertical que surge de los contratos incompletos depende, en última instancia, de la forma en que se encuentren asignados los derechos de propiedad de los activos implicados desde el inicio de la transacción, es decir, de que se encuentren claramente delimitados. Estos trabajos de la economía convencional son una muestra de la creciente complejidad económica, organizacional y jurídica que se derivan de estos cambios profundos en la lógica de valorización del capital

A partir del análisis de las transformaciones de las formas organizativas de la gran empresa y de la compleja configuración de jerarquías (conglomerados, holdings, multinacionales M-Form o U-Form) surgidas desde los años setenta, Chandler (1962) y Williamson (1971) señalaban también que la gran empresa fordista “unitaria”(“U Form”) tenía una estructura piramidal muy rígida con un organigrama que reconocía la descentralización de funciones sobre bases muy estrechas. Taylorismo y Fayolismo mediante, la gestión burocrática y la falta de flexibilidad se volvía un problema grave





con el aumento de las funciones. La empresa Multidivisional (“M Form”) otorgaba autonomía a las distintas unidades funcionales de la empresa, al tiempo que controlaba desde el vértice las funciones estratégicas, de departamentos como finanzas o tecnología

Estos señalamientos dan cuenta de que la reconfiguración de las relaciones inter-industriales, la forma de gestión de la fuerza de trabajo y la valorización del capital debe estudiarse de manera integrada. La subcontratación es un fenómeno multidimensional, complejo que remite a cuestiones que van más allá del aspecto jurídico propiamente dicho y que se vincula con la lógica de producción de valor propia de la nueva etapa del capitalismo.

#### **4. El despliegue de la subcontratación en los años ochenta:**

Así como a fines del siglo XIX tuvimos el auge de los trust y cárteles, junto con el auge del capital financiero entendido como la fusión del capital industrial con el capital bancario, (bajo el comando del primero) a finales de los años setenta asistimos a un nuevo auge de las finanzas, esta vez invirtiendo los términos, con una hegemonía o comando del capital financiero sobre el capital industrial.

El declive relativo del capital industrial tras la crisis de los setenta aceleró las transformaciones que derivaron en los cambios mencionados el apartado anterior pero generó a su vez nuevos desarrollos que merecen especial atención para comprender el avance de la nueva lógica de valorización de capital basada en la apropiación de rentas financieras y tecnológicas más que de ganancias industriales en el sentido tradicional del término. Esto no significa un retroceso de poder de los grupos industriales sino una transformación en su lógica de funcionamiento que nos conduce a sus estrategias de subcontratación, que por otro lado se van ahacer presentes en todas las fracciones del capital y en todas las actividades económicas, relevantes o no, de la economía formal e informal, combinándose de formas cada vez más sofisticadas e involucrando proceso de trabajo de todo tipo, desde los más complejos hasta los más precarios.



La subcontratación u *outsourcings* surge de hecho de que las funciones de la empresa se vuelven cada vez más complejas al punto tal que, a diferencia del período fordista, distintas áreas de la empresa se van “externalizando”. La evolución del outsourcing atraviesa cada vez más áreas según la empresa, el sector de que se trate, incluyendo las áreas de limpieza, seguridad, sistemas informáticos, funciones administrativas y contables, sistemas informáticos y hasta el diseño y desarrollo de productos.

El ideal de la firma pasa por quedarse con las tareas concretas vinculadas al *core business* y externalizar el resto de las funciones, las que no son estratégicas o que no corresponden a la esencia del negocio, en tanto la carga de trabajo en cada área es distinta a lo largo de año e incluso más compleja en algunos casos, lo que hace imposible internalizarla por completo, aún queriendo hacerlo. Los servicios especializados a la producción (Sassen, 1999) requeridos por las empresas industriales permitieron a su vez impulsar la producción deliberada de estas actividades y las empresas de auditoría, consultoría, contabilidad, asesoramiento legal y gestión corporativa comienzan a concentrar la realización de estas funciones para las empresas de tamaño medio y grande de todos los sectores. Así es como surgen empresas cuya actividad principal consiste en proveer servicios especializados en principio a grandes grupos industriales pero luego a empresas de todos los sectores, para lo cual despliegan a su vez estrategias de subcontratación laboral sumamente variadas en función del tipo de servicio y de cliente al que deban satisfacer. Es decir, a partir de una transformación en las funciones de la empresa industrial fordista se generaliza el outsourcingo externalización de sus funciones en otras firmas “formalmente” independientes pero realmente subordinadas. A su vez estas empresas se comportan frente a esta como proveedora principal de servicios, incluso pueden contar con personal estable para ello, pero echan mano a la subcontratación laboral para atender demandas específicas del cliente principal o para ofrecer servicios a otras.

Cuando analiza las transformaciones de la década de los años 80 Saskia Sassen evita caer en las teorías de la desindustrialización tan cercanas a los enfoques de la sociedad post-industrial. Señala en cambio la existencia de un proceso de descentralización de la industria: “la descentralización de la industria está constituida en términos técnicos y sociales. Diferentes tipos de proceso han alimentado esta descentralización. Por un lado,



el desmantelamiento de los viejos centros industriales en países altamente desarrollados, con su componente laboral fuertemente organizado, fue un intento por desmantelar la relación capital-trabajo en base a la cual la producción había estado organizada, a menudo referida como Fordismo. Por otro lado, la descentralización de la producción en las industrias de alta tecnología fue el resultado de la producción de nuevas tecnologías diseñadas para separar las tareas rutinarias de bajos salarios de las tareas que requieren alta cualificación y maximizar así las opciones locacionales. Ambos procesos implican, sin embargo, una organización de la relación capital-trabajo que tiende a maximizar la efectividad de los mecanismos que otorgan poder al trabajo frente al capital. De esta forma, el termino diversificación, aun cuando resulta sugestivo del aspecto geográfico, involucra sin duda una compleja reorganización política y técnica de la producción.” (Sassen, 1999: 51)

Sassen analiza como a comienzos de los años ochenta se da el auge de los servicios y señala que hay una tendencia a olvidar que “los servicios y otros sectores están sustancialmente integrados, así como el hecho de que muchas tareas que se realizan dentro de la industria son en realidad tareas de servicios la producción.” (Sassen, 1999: 127) Los servicios suelen ser concebidos por su cualidad no almacenable, no transportable y no acumulable, pero esto parece aplicase a los típicos servicios al consumidor. Más importantes que los servicios al consumidor son los servicios a la producción que proveen principalmente a las empresa y a los gobiernos, y en mucha menor medida a los individuos. Estos servicios cobran especial importancia en los años ochenta y deben ser considerados al analizar los cambios en las sociedades capitalistas de finales del siglo XX.

La complejidad de las organizaciones capitalistas con su mayor tamaño , acrecentamiento de funciones y dispersión geográfica acrecentaron la necesidad de insumos altamente especializados como asesoría legal internacional, consultoría gerencial, servicios contables, publicidad, que antes se producían frecuentemente en el interior de las propias firmas.



Es dable pensar que esta complejidad creciente hace que los proveedores de estos servicios requieran a su vez una organización compleja para dar respuesta a estas demandas más sofisticadas que llevo al surgimiento de un mercado autónomo de firmas de servicios empresarios, grandes usuarias de las nuevas tecnologías de la información. Que la producción de estos servicios sea internalizada por una firma o sea adquirida en el mercado dependerá de diferentes factores, como el elevado nivel de especialización y el alto costo de contratar especialistas que trabajen full-time dentro de la empresa, pero la existencia misma la opción de tercerizar o subcontratar es muestra del surgimiento de este sector de servicios a la producción desde los años 80.

Así es como la mayor especialización y diversificación creó un mercado global de empresas que decidieron constituir redes internacionales con una marcada tendencia a la concentración en el mercado: “En la segunda mitad de la década de 1980, se produjeron numerosas fusiones y adquisiciones dentro de las empresas de servicios contables, publicitarios, financieros y de seguros” (Sassen, 1999:131) Estos servicios a la producción se aglomeran en los lugares centrales y forman un entramado que da forma a lo que Sassen denomina *ciudad global*.

Sassen preveía en 1990 que las actividades intensivas en información y que utilizan los equipos comunicacionales más avanzados tenderán a reforzar los patrones existentes de concentración en las ciudades. A su vez, el creciente tamaño de las empresas con cada vez más sucursales y decisiones “y la tendencia a estar multilocalizadas han tornado más complejos los componentes de información a los cuales las casas matrices necesitan acceder, y han aumentado la importancia de la precisión de dicha información.” (Sassen, 1999: 141).

Por lo tanto, la dispersión espacial de la producción fue posible por las nuevas tecnologías, que facilitaron a su vez la existencia de nodos centralizados de servicios para la gestión y regulación de una nueva economía espacial. La movilidad del capital no refiere solamente a la dimensión espacial sino que se corresponde con un aumento de la capacidad de mantener el control sobre una producción crecientemente descentralizada, que no sería posible sin las nuevas tecnologías de la información y comunicación: “Las redes digitales privadas posibilitan la existencia de ciertas formas de poder concentrado



que difiere del poder “distribuido” asociado con las redes digitales públicas. Un buen ejemplo de ello son los mercados financieros. Las tres propiedades de las redes electrónicas (el acceso y la distribución descentralizados, la simultaneidad de transacciones y al interconectividad) han generado aumentos considerables en la magnitud del mercado global de capitales” (Sassen, 2007: 115).

Como vemos, la lógica de la subcontratación supone la forma privilegiada de externalizar la producción (en un principio en el ámbito de la empresa industrial pero luego en todos los sectores) y las funciones que impliquen desarrollar tareas crecientemente complejas y específicas reduciendo la carga de empleados, los riesgos y las responsabilidades laborales. A caballo de la modernización de las empresas se impone la precarización de la relación capital trabajo así como su “deslaboralización”, esto es, el desplazamiento de las regulaciones del ámbito laboral, que asume como punto de partida la asimetría entre las partes, al ámbito del derecho mercantil, que supone la “igualdad” jurídica y formal de partes realmente desiguales.

### **5. Los años noventa: de la internacionalización a la globalización de la subcontratación.**

La reestructuración capitalista se impone bajo la forma de una fragmentación global de la producción, ligada a la internacionalización de los aspectos productivos, logísticos y organizativos y al desarrollo de redes de subcontratación cada vez más sofisticadas, que va desde el sector industrial hacia todos los sectores.

La fragmentación global reconoce, a su vez, patrones geográficos bastante precisos al producirse desde Estados Unidos y Europa hacia América Latina y Europa del Este en un primer momento y hacia el sudeste asiático y China desde los años noventa hasta hoy. (Fumagalli, 2010)

La segmentación productiva no era una novedad pero si lo era la nueva fragmentación de la producción, su grado de complejidad y su alcance internacional, lo que amerita distinguir diferentes tipos de comportamiento según el sector de que se trate. Los teóricos que estudian las cadenas globales suelen distinguir entre cadenas diferenciando

los segmentos en función del lugar que ocupa la empresa líder dentro de ella, si estas son lideradas por el productor o por el consumidor (Gereffi y Korzeniewicz, 1994; Dicken, 2003).

Estos enfoques analizan la subcontratación mirando la cadena desde la cúspide hacia la base. Pero para entender el proceso completo debemos invertir la perspectiva y mirarse desde la base hacia el vértice ya que es en esa base que se produce la subcontratación laboral que ofrece mayores oportunidades para el capital.

Si bien la producción de cualquier bien implicó siempre la organización capitalista de las empresas en diversos eslabones productivos – que van desde la obtención de las materias primas hasta la venta del producto final- nunca mostraron semejante nivel de atomización las diferentes funciones de la empresa ni requirieron funciones de coordinación tan extendidas geográficamente. Ello responde no sólo a la creciente complejidad del ambiente en el que debe moverse las firmas -como señalan los economistas neoschumpeterianos que se ocupan de la innovación y el cambio tecnológico- sino también del cambio en la lógica de la valorización del nuevo capitalismo basado en la valorización del conocimiento.

## 6. Offshoring y outsourcing en el siglo XXI

Desde el nuevo siglo cobra mucha mayor relevancia el proceso de *offshoring*, (no sólo del proceso de subcontratación o *outsourcing* sino el traslado de una fábrica que produce el mismo producto y de la misma manera que en el país de origen pero con salarios, cargas sociales e impuestos más bajos a mayor o menor escala según la actividad o el país de receptor de la inversión), de las actividades que aún mantenían en el espacio nacional de sus casas matrices las empresas transnacionales que se constituyen en las líderes de las cadenas globales de producción, especialmente desde la entrada de China en la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001. China no sólo provee un mercado de consumo fenomenal para los productos manufacturados y los alimentos que se producen en el resto del mundo sino una mano de obra barata - calificada y no calificada- que seduce a la radicación de los segmentos manufactureros enteros de la producción de casi todos los productos. Este es el caso generalmente en la

actividad manufacturera aunque puede no serlo en actividades financieras o de servicios, más proclives a la creación de productos o servicios vinculados a las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TICs).

La subcontratación suele tener una lógicasectorial (automotriz, electrónica, farmacéutica, textil, etc.), trans-sectorial (atravesando la industria, los servicios pero también la actividad primaria) y adquiere también características funcionales (de la logística, de las actividades de venta minorista). Y supone también estrategias de subcontratación laboraldiferenciadas desde el vértice hasta la base de la cadena, configurando subcontrataciones “en cascada” donde la precarización del trabajo es el dato dominante pero no exclusivo (por ejemplo, los servicios informáticos suelen mostrar tendencias contrapuestas). La subcontratación laboral si bien induce proceso de precarización del trabajo para el trabajo en general, excepcionalmente puede darse en condiciones favorables al trabajador así como también en segmentos complejos de la producción y/o en sectores conocimiento-intensivos (software, biotecnología, bioinformática) (Miguez, 2013).

Generalmente las empresas industriales que “redujeron” su tamaño permitieron el surgimiento de empresas especializadas en la producción de servicios, que se concentraron en producir esa función para muchas empresas (estudios de mercado, consultoría, contabilidad, auditoría) y que a su vez comandan sub-cadenas de contratación de segundo y tercer grado para líneas de negocios puntuales a partir del enorme crecimiento de las actividades ligadas a la distribución más que a la producción.

El crecimiento del sector terciario, entonces, también se ve atravesado por cadenas de producción que comandan redes de producción de servicios intensivos en mano de obra y de diferentes niveles de calificación que se radican en los países centrales (si son servicios de alta calificación como consultorías especializadas) y que se van trasladando a la periferia en la medida que pueden ser estandarizados y reducido su costo (servicios de call center, etc.)

Sin embargo, las posibles configuraciones productivas son demasiadas y muy diversas como para sostener una comportamiento general u estrategias universales. Los proceso de fragmentación global de la producción permite combinar estrategias tayloristas del



proceso de trabajo con las propias de la valorización del conocimiento (Leberty Vercellone, 2011). Para un diagnóstico más fino es necesario analizar el proceso de trabajo a cada nivel de la cadena. En la medida que el contenido del proceso de trabajo concreto en ese sector y en ese nivel de la cadena y subcadena sea fácilmente codificable y estandarizable podemos prever la facilidad de subcontratación en un sentido descendente en términos de salarios y condiciones de trabajo. Pero a niveles cercanos a los vértices de la cadena (en las áreas más conocidas intensivas como los departamentos de investigación y desarrollo, o estratégicas como las gerencias financieras, etc.) o de compleja estandarización según la actividad o la naturaleza del producto (como el software más sofisticado) la subcontratación es menos frecuente o puede darse en condiciones favorables al subcontratado.

El proceso de subcontratación laboral encuentra un límite en la imposibilidad de codificación del conocimiento puesto en juego en la producción del bien o servicio. La tendencia a la estandarización de los conocimientos es un dato de los procesos productivos desde los inicios del taylorismo, sin embargo estas operaciones se encuentran imposibilitadas de avanzar ante el despliegue de ciertos saberes por parte de los trabajadores. Ocurre que estos límites aparecen en las fases o segmentos conocimiento-intensivos de los productos o en actividades directamente conocimiento-intensivas como lo son muchas de las dominantes en sectores como software, biotecnología, nanotecnología

La posibilidad de evaluar el alcance de la subcontratación corre en paralelo con la factibilidad de la estandarización de los procesos laborales, ya que la posibilidad de especificar tareas y tiempos -y a su vez la búsqueda de reducción de los mismos- permiten que sean alcanzados por fuerza de trabajo de menor calificación y por ende, de menores salarios a pagar por el capital.

Los límites en la extensión de la subcontratación solo pueden analizarse en los estudios de casos concretos y apartir de las cadenas de subcontratación en términos de red organizacional como un todo, por un lado y de subcontratación laboral, por el otro (la primera puede combinarse a su vez con estrategias de offshoring y suele darse juntamente con la subcontratación laboral, pero también podría no suceder). En muchos





sectores se comparten tendencias en ambos sentidos por lo cual discernir al interior de los mismos amerita un abordaje que permite ver al interior de los mismos así como de manera transversal entre ellos.

Como vemos, la organización en red lejos de suponer la des-integración vertical supone la proliferación de múltiples jerarquías con el mantenimiento del comando por parte de la empresa líder pero con mediaciones complejas y crecientes (Hardt y Negri, 2002, 2004). Como tendencia general, a los ojos de los trabajadores el entramado de actores se vuelve más complejo que antes y su trabajo más precario. Atento a estas tendencias y más de treinta años de desarrollo creciente, la subcontratación puede encontrar un límite en su despliegue pero es más difícil de verificar la posibilidad de reversión del proceso.

La multiplicación de niveles y jerarquías de subcontratación no implica necesariamente una descentralización del comando, que suele ejercerse desde aquella que puede constituirse como tal en el segmento más relevante de la cadena. Generalmente, el control centralizado de la cadena normalmente se concentra en alguna ETN que alcanzó escala mundial en el período fordista y también de otras que son más recientes, pertenecientes a sectores viejos (o novedosos) pero vinculados a las nuevas tecnologías.

## **7. Conclusiones**

El recorrido que proponemos para interpretar las relaciones entre el trabajo, la subcontratación y la nueva etapa del capitalismo basada en la valorización del conocimiento amerita repasar por las formas que en el capitalismo fordista habían asumido estas relaciones para luego valorar el sentido de los profundos cambios que afectan las formas convencionales que había asumido la relación capital trabajo.

En la etapa donde el capitalismo industrial mostró su desempeño mas productivo la relación contractual entre capital y trabajo se movía en los márgenes impuestos por la posibilidad de negociar los avances de productividad y de especificar las prestaciones que debía mostrar la fuerza de trabajo en términos de calificaciones laborales.

Las mismas se desarrollaban generalmente en el espacio laboral configurado por las instalaciones de la empresa siendo excepcional el recurso a la subcontratación de trabajadores adicionales, reservado a cuestiones muy específicas.

Desde la crisis derivada del rechazo de la disciplina fordista, del avance de los procesos de automatización, del auge de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación que permitieron descentralizar el control de las funciones de la empresa, además de un contexto económico turbulento y cambiante a raíz de la crisis de los setenta surgen dinámicas de subcontratación de la fuerza de trabajo cuya intensidad, lejos de haber disminuido en el nuevo siglo, han aumentado considerablemente

Nuestro objetivo fue mostrar la ligazón de la reestructuración organizacional con el proceso de trabajo, atendiendo a la segmentación de las cadenas por razones económicas pero sin perder de vista que esos procesos reenvían siempre a la relación capital-trabajo.

## 8. Bibliografía

- Braverman, Harry (1984) [1974]: *Trabajo y Capital Monopolista.*, Ed. Nuestro Tiempo, México.
- Baran, P. y Sweezy, P. (1986): *El Capital Monopolista*, Siglo XXI, Mexico.
- Coase, R. (1937): "The Nature of Firm", *Economica*, Vol 4, N16.
- Chandler, A.D. (1962): "*Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise.*", M.I.T. Press, Cambridge.
- Chandler, A. (1977): *The Visible Hand*. Harvard Univ. Press, Cambridge, Mass.
- Dicken, P. (2003): *Global Shift: transforming the world economy*, Guilford Press, New York.
- Fumagalli, A. (2010): *Bioeconomía y Capitalismo Cognitivo*, Traficantes de sueños, Madrid.
- Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (1994): *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport, CT.
- Hardt, M. y Negri, A. (2002): *Imperio*, Ed. Paidós, Buenos Aires.
- Hardt, M. y Negri, A. (2004): *Multitud*, Debate, Buenos Aires.



- Hart, O. and Moore, J. (1985): "Incomplete Contracts and Renegotiation." Working Paper no. 367. Cambridge: Massachusetts Inst. Tech.
- Klein, B., Crawford, R. and Alchian, A. (1978): "Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process", *Journal of Law and Economics*, Vol. 21, No. 2 (Oct., 1978), pp. 297-326.
- Lebert y Vercellone, C. (2011): El rol del conocimiento en la dinámica de largo plazo del capitalismo. La hipótesis del capitalismo cognitivo, en Vercellone, C. (2011): *Capitalismo cognitivo. Renta, saber y valor en la época posfordista*, Prometeo, Buenos Aires.
- Míguez, P. (2013): "Subcontratación en sectores conocimiento-intensivos: el caso del trabajo informático y bioinformático" en *Papeles de Trabajo*. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín (IDAES-UNSAM), Año 7, N° 12, Buenos Aires, 2° semestre de 2013. pp. 59-83.
- Sassen S. (1999): *La ciudad global. Nueva York, Londres, Tokio.* , Eudeba, Buenos Aires.
- Sassen, S. (2007): *Sociología de la globalización*, Katz, Buenos Aires
- Schumpeter, J. (1952): *Capitalismo, socialismo y democracia*. Aguilar, Madrid.
- Williamson, O (1967): "Hierarchical Control and Optimum Firm Size." *Journal of Political Economy*. 75 (April 1967): 123-138. -Williamson, O (1971): "The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations." *American Economic Review*. Papers and Proc. 61 (May 1971): 112-123.