

La reestructuración tal cual

*Ir directo a la verdad efectiva de la cosa y no a la imaginación de ella.*¹

Maquiavelo

Este texto desarrolla ampliamente la definición de reestructuración presentada en TC 19.

PRIMER PUNTO DE MÉTODO

Es necesario considerar el modo de producción capitalista resultante de la reestructuración *en sí mismo*, investigando sus propios criterios de coherencia y de reproducción, en lugar de definirlo o juzgarlo en relación con un período anterior («Treinta Gloriosos»^{*} o «fordismo»), ascendido a norma del capital.

Cabe decir que la «buena salud estadounidense» se debe principalmente a la congelación de los salarios, a la reducción del gasto social de las empresas, al aumento de las horas trabajadas y al endeudamiento por el consumo.

Aunque parcial, todo esto es completamente exacto. El problema es que cuando se aborda así la reestructuración, no se la aborda *en sí misma*, investigando sus propios criterios de coherencia y reproducción, sino en relación con los «Treinta Gloriosos» ascendidos a norma del capital. Las elevadísimas tasas de acumulación del período anterior condujeron a un bloqueo estructural de la acumulación y a un dramático descenso de las tasas de beneficio. ¿De qué le sirve al capital tener una tasa de acumulación elevada si es al precio de un reparto entre salarios y beneficios cada vez más desfavorable, que enmascara cada vez más difícilmente unas tasas de inflación en constante aumento durante el final de la fase anterior? Las tasas de crecimiento no han vuelto a ser las de los Treinta Gloriosos (en realidad, las de un período bastante corto de éstos), pese a que las tasas estadounidenses de la década de 1990 se aproximaran a menudo a ellas, sino que se basan en el desbloqueo de lo que había llevado al capital a una de las grandes crisis capitalistas del siglo XX.

SEGUNDO PUNTO DE MÉTODO

Hay que tener cuidado de no confundir las contradicciones entre las que opera necesariamente el modo de producción capitalista con la «crisis», o incluso considerar constantemente su reproducción como una «crisis potencial», lo que equivaldría a imaginar que un capitalismo que funcionase correctamente sería un capitalismo sin contradicciones ni tensiones.

Podemos detectar disfunciones por todas partes. Estas disfunciones, a menudo entendidas como defectos del dispositivo que deberían ser corregidas para acceder a una reestructuración plena, son, por el contrario, *aspectos esenciales y funcionales del modo de producción capitalista reestructurado*. El hecho de que el «nuevo régimen de acumulación» no satisfaga el «óptimo de producción» o que el «mal escenario» haya desalojado al «bueno» (¿podría haber sido de otra forma cuando el «bueno» había

¹ Ve directamente a la verdad efectiva de la cosa y no a su representación.

^{*} Denominación empleada en Francia para designar la «época dorada» del capitalismo que abarca desde el final de la Segunda Guerra Mundial hasta la recesión de 1973-1975. [N. del t.]

quebrado?) no viene a cuento; estamos hablando de un sistema de explotación. Rechazamos la confusión teórica en torno a las contradicciones dentro de las que opera necesariamente el modo de producción capitalista y la crisis o, peor aún, ese «concepto» de «crisis potencial» con el que a veces nos topamos, que se refiere a algo que funciona en la reproducción capitalista, pero que contiene tensiones capaces de transformarse en crisis. Eso equivale a imaginar que un capitalismo que funciona es un capitalismo sin contradicciones ni tensiones.

TERCER PUNTO DE MÉTODO

Todo se reestructura: las empresas, los procesos de trabajo en la producción y el transporte, la circulación del capital, los sistemas sociales, los Estados, las clases, el ciclo mundial, etc. Multiplicar *las* reestructuraciones acaba ocultando *la* reestructuración de la valorización del capital, es decir, la de la explotación, o lo que es lo mismo, la reestructuración de la contradicción entre el proletariado y el capital. Nuestro objetivo aquí es proponer una síntesis que pueda calificarse de reestructuración del modo de producción capitalista.

Pero cuidado; lo que cambia no es un escenario, que se modificaría de manera que los actores, idénticos en sí mismos, siguieran interpretando la misma obra, sólo que prestando atención a adaptarse al nuevo escenario. Si hay reestructuración, se trata de una reestructuración de la contradicción entre las clases: la estructura, el contenido de la lucha de clases, la producción de su superación, resultan, pues, modificados. Cuanto más multiplicamos las reestructuraciones, más se oculta esto.

Después de haber definido los ciclos de luchas como el criterio determinante para decir «hay reestructuración de la contradicción entre las clases», y tras haber expuesto los principios generales de esa reestructuración, nos limitaremos a profundizar en el análisis de la reestructuración en función de tres determinaciones: la transformación de la relación salarial y del mercado de trabajo, las modificaciones del proceso de producción inmediato y la globalización de la reproducción del capital.

UN CRITERIO: LOS CICLOS DE LUCHA

Hablar de reestructuración del modo de producción capitalista supone plantear la pregunta: ¿qué es lo que se reestructura? El modo de producción, por supuesto, pero es preciso abordar el núcleo de lo que constituye este modo de producción, es decir, la explotación. Lo que se reestructura es la contradicción entre proletariado y capital, o sea, que el criterio de la reestructuración no consiste en acumular datos sobre el proceso de trabajo, el salario o la globalización, sino que se resume en un *cambio del ciclo de luchas*. Exagerando, podríamos escribir que lo que se reestructura es el comunismo. El conjunto de las transformaciones de las modalidades de la explotación sólo se convierten en reestructuraciones del modo de producción convirtiéndose en un nuevo ciclo de luchas.

El viejo ciclo de luchas culminó en las zonas capitalistas más desarrolladas —en Alemania, Italia, Gran Bretaña, Estados Unidos y en Francia con mayo del 68— a finales de los años sesenta. Desde el establecimiento de la subsunción real hasta la reestructuración actual (desde la Primera Guerra Mundial hasta comienzos de la década de 1970), al confirmar una identidad obrera dentro de su autopresuposición, el capital convirtió el desarrollo «sobre la base del trabajo» en un modo rival de su propio

desarrollo. La reproducción del proletariado y de su contradicción con el capital fueron integradas en la propia reproducción del capital, fundamentando al proletariado a disputarle la gestión del modo de producción. Lo que explica la explosión histórica de la afirmación del proletariado durante la inmediata posguerra es la transición a la subsunción real: apoderarse de la sociedad de la que se ha convertido en alma. Fueron precisos veinte años (hasta la guerra de España) para que la afirmación autónoma de la clase fuera eliminada tal y como se desarrolla bajo la subsunción real, es decir, en contradicción con su ascenso, con *aquello que la hacía posible y le confería paradójicamente todo su vigor*. Durante el período de la subsunción formal, cuando el ascenso de la clase sólo estaba en vías de integrarse en la reproducción del capital, los dos elementos eran corolarios y se legitimaban recíprocamente. Esta relación, que bajo la subsunción real se vuelve contradictoria, define la historia del período de entreguerras.

En el ciclo de luchas abierto en 1917 (o en 1905), la revolución siempre es afirmación de la clase; el proletariado intenta liberar, contra el capital, su poder social existente dentro de éste (el trabajo asociado, el trabajo productivo de valor), pero lo que le confiere la capacidad de impulsar esta amplia afirmación se convierte en su límite. Lo que la clase es dentro del modo de producción capitalista constituye la negación de su autonomía, y constituye a la vez la razón de ser y la fuerza de esa misma voluntad de afirmación autónoma. Dicha afirmación se vuelve contra sí misma y se constituye en reproducción del capital, en la que se implica o de la que se apodera (Rusia), en contrarrevolución. La revolución como afirmación de la clase está atrapada en esta contradicción que no logra superar; la contrarrevolución encuentra su fuerza y la capacidad de derribar a la revolución en aquello que constituye la propia revolución. En la contrarrevolución que se alza frente a ella encuentra su propia posibilidad de existencia. Incluso las formas más radicales del desbordamiento de los sindicatos y de la acción autónoma confirman el ascenso de la clase como antesala de la revolución, tal y como la formalizan las organizaciones políticas y sindicales oficiales. En cuanto a la ultraizquierda, aunque conciba la revolución como afirmación del proletariado, ya no puede reconocerse en ninguna manifestación o modo de existencia inmediato de la clase. Este es el punto extremo (punto de ruptura) al que, prácticamente —como autoorganización del proletariado, como ruptura de su implicación con el capital y enfrentamiento con todas las formas organizativas de esta implicación— y teóricamente —como análisis y defensa de la autonomía del proletariado— llega el viejo ciclo de luchas.

En efecto, desde 1917 hasta principios de la década de 1970, se trata de un único ciclo de luchas, con una pausa considerable en 1945. La confirmación en el seno del propio capital de una identidad obrera, la integración de la reproducción del proletariado dentro de su propio ciclo, la subsunción de la contradicción entre proletariado y capital como dinámica misma del capital, trastornan la relación programática clásica entre el ascenso de la clase y su afirmación autónoma. En un primer momento, entre 1917 y 1939, sin dejar de implicarse mutuamente, los términos se encuentran en una situación de violenta conflictividad. En efecto, en el momento en que la afirmación autónoma de la clase encuentra su legitimidad *absoluta* en una fuerza cada vez mayor de la clase en el seno del capital, ésta no puede sino hacer frente a este ascenso, que es *la negación de su autonomía*. Entre 1917 y 1939, la violencia de este proceso en el seno mismo del proletariado, dentro de su contradicción con el capital, dará paso, a partir de 1945, a un período en el que la afirmación autónoma se plantea y se considera a sí misma como *exterior* y *distinta* del ascenso, pues este último se ha convertido en simple rivalidad (la

mayoría de las veces en el marco de la reivindicación de la democracia) en el seno de la reproducción del capital. Es el período de la «marginación de los revolucionarios».

La posibilidad de esa rivalidad, su legitimación misma, constituye la debilidad intrínseca de la primera fase de la subsunción real. Y esa debilidad intrínseca estalló durante la crisis de finales de los años sesenta, cuando el proletariado declinó, desde la manera más reformista a la más revolucionaria, su proyecto de reorganización de la sociedad «sobre la base del trabajo», que no era todavía, en ese momento, un proyecto alternativo, sino la revolución tal como se presentaba entonces. Ese movimiento fue doblegado; se produjo una derrota obrera. «Mayo del '68» fue vencido, el «otoño caliente italiano» (que duró tres años) también, lo mismo que las olas de huelgas salvajes estadounidenses y británicas, y que el movimiento asambleísta español, etc., sin olvidar el conjunto de la insubordinación social que se había extendido a todas las esferas de la sociedad. *La derrota no tuvo la magnitud de la de 1917-1936, pero tampoco la reestructuración que estaba en juego tenía idéntica magnitud; seguíamos dentro del mismo modo de subsunción*, lo que no obsta para que hubiese derrota y reestructuración/contrarrevolución. Dicho de manera un poco abrupta y exagerada: el capital «recuperó el poder» en las fábricas y en el conjunto de la reproducción social. Incluso podemos fechar esa derrota en ocasiones, como en el caso de la manifestación anti-huelguistas de la FIAT en 1980, o la recuperación del control patronal y sindical de la industria automovilística en Francia tras las huelgas masivas y duras de 1981-1984. Esta recuperación, por supuesto, no fue un retorno a la situación anterior. La clase capitalista acabó con todo lo que reafirmaba esa *identidad obrera* y legitimaba al proletariado como rival del capital, lo que constituye la *definición misma de la reestructuración*. La desaparición de la identidad obrera no es el simple efecto de una contrarrevolución tras la cual las cosas reaparecen, aunque sea bajo una *forma* diferente: una contrarrevolución se define como una transformación estructural de la relación de explotación. La lucha de clases podrá extenderse y profundizarse, pero la identidad obrera no volverá, sino todo lo contrario.

PRINCIPIOS GENERALES DE LA REESTRUCTURACIÓN

Tras el primer período de desarrollo de la subsunción real del trabajo bajo el capital, la crisis que comenzó a principios de la década de 1970 condujo a una reestructuración de la relación de explotación capitalista. Por medio de esta reestructuración quedó abolida y superada la contradicción que había sustentado al viejo ciclo de luchas entre, por un lado, la creación y el desarrollo de una fuerza de trabajo creada, reproducida y empleada por el capital de forma colectiva y social, y, por otro, las formas de apropiación de esta fuerza de trabajo por parte del capital, ya sea en el proceso de producción inmediato (el trabajo en cadena, el sistema de la «gran fábrica»), el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo (el bienestar) o la relación de los capitales entre sí (las zonas de nivelación nacional). Esta es la situación conflictiva que se desarrolló como identidad obrera, *confirmada en la propia reproducción del capital*, y que fue abolida por la reestructuración. Lo que se convirtió en obstáculo para la valorización sobre la base del plusvalor relativo fue, por un lado, la forma en que estaba estructurada la integración de la reproducción de la fuerza de trabajo, la transformación del plusvalor en capital adicional por otro, y por último, el aumento del plusvalor en su modalidad relativa en el proceso de producción inmediato.

En el acoplamiento de los modos absoluto y relativo (constituyendo el modo relativo la dinámica del proceso), el principio sintético básico de la reestructuración consiste en abolir y reformular todo aquello que pueda obstaculizar la autopresuposición del capital, su fluidez.

«El proceso capitalista de producción, pues, reproduce por su propio desenvolvimiento la *escisión* entre fuerza de trabajo y condiciones de trabajo. Reproduce y perpetúa, con ello, las condiciones de explotación del obrero. Lo obliga, de manera constante, a vender su fuerza de trabajo para vivir, y constantemente pone al capitalista en condiciones de comprarla para enriquecerse. Ya no es una casualidad que el capitalista y el obrero se enfrenten en el mercado como comprador y vendedor. Es el doble recurso del propio proceso lo que incesantemente vuelve a arrojar al uno en el mercado, como vendedor de su fuerza de trabajo, y transforma siempre su propio producto en el medio de compra del otro. En realidad, el obrero pertenece al capital aun antes de venderse al capitalista. Su servidumbre económica está a la vez mediada y encubierta por la renovación periódica de la venta de sí mismo, por el cambio de su patrón individual y la oscilación que experimenta en el mercado el precio del trabajo.

El proceso capitalista de producción, considerado en su interdependencia o como proceso de reproducción, pues, no sólo produce mercancías, no sólo produce plusvalor, sino que produce y reproduce la *relación capitalista* misma: por un lado *el capitalista*, por la otra *el asalariado*.» (Marx, *El Capital*, Siglo XXI, t. 1 Vol. II, pp. 711-712).

La reestructuración consiste en superar todo aquello que pueda obstaculizar la fluidez de ese doble molinete eliminando todos sus puntos de cristalización. Se trataba, por una parte, de todas todas las separaciones, protecciones y especificaciones que se oponían a la disminución del valor de la fuerza de trabajo, en el sentido de que evitaban que el conjunto de la clase obrera, a nivel mundial, y dentro de la continuidad de su existencia, su reproducción y su expansión, tuviese que hacer frente como tal al capital en conjunto: este es el primer molinete, el de la reproducción de la fuerza de trabajo. Del otro lado, se trataba de todas las limitaciones de la circulación, la rotación y la acumulación que obstaculizaban el segundo molinete, el de la transformación del producto excedente en plusvalor y capital adicional. Cualquier plusproducto debe poder encontrar su mercado en cualquier lugar, y cualquier plusvalor debe poder encontrar en cualquier lugar la posibilidad de operar como capital adicional, es decir, de transformarse en medios de producción y fuerza de trabajo, sin que una formalización del ciclo internacional (países del Este, periferia) predetermine esta transformación. La fluidez de cada uno de los molinetes sólo se implementa en y a través de la fluidez del otro.

La extracción de plusvalor relativo ha producido un proceso de reproducción de la confrontación entre capital y el trabajo que le es adecuado, en el sentido de que no contiene ningún elemento, ningún punto de cristalización, ninguna fijación que pueda obstaculizar su necesaria fluidez y el revolucionamiento incesante que requiere. Frente al ciclo de luchas anterior, la reestructuración ha abolido todas las especificaciones y todos los estatutos, el «bienestar», el «compromiso fordista», la división del ciclo mundial en zonas nacionales de acumulación, en relaciones fijas entre centro y periferia, y en zonas de acumulación interna (Este/Oeste). La extracción de plusvalor en su modo relativo debe revolucionar y abolir constantemente todos los obstáculos al proceso inmediato de producción, a la reproducción de la fuerza de trabajo, a la relación de los capitales entre sí (nivelación).

En el primer punto, se abordan todas las características del proceso de producción inmediato: el trabajo en línea, la cooperación, la relación entre producción y mantenimiento, la definición del trabajador colectivo, la continuidad del proceso de producción, la subcontratación, la segmentación de la fuerza de trabajo. En el segundo: trabajo/desempleo/formación/flexibilidad/precarización; ciclo de mantenimiento del trabajador. En el tercero, las modalidades de acumulación y circulación: relación entre producción y mercado, acumulación nacional, diferenciación entre centro y periferia, división mundial en dos zonas de acumulación, «desmaterialización» del dinero, desintermediación financiera. Lo que se superó, junto con los ejes que condujeron a la caída de la tasa de ganancia, fue la situación conflictiva desarrollada como «identidad obrera», que encontraba su distinción y sus modalidades de reconocimiento inmediatas (su confirmación) en la «gran fábrica», en la dicotomía entre empleo y desempleo, entre trabajo y formación, en el sometimiento del proceso de trabajo a la colectividad obrera, en el vínculo entre salarios, crecimiento y productividad a escala nacional, en la representación institucional que todo ello presuponía, tanto en la fábrica como en el ámbito estatal, y, por último, pero no por ello menos importante, en la legitimidad sociocultural y el orgullo de ser obrero. *Se daba una autopresuposición del capital acorde con el concepto de éste, pero la contradicción entre proletariado y capital no podía situarse a este nivel, en la medida en que en el seno de esta autopresuposición se producía y se confirmaba una identidad obrera mediante la cual la lucha de clases se estructuraba como movimiento obrero.*

En lo que concierne a la reestructuración, el nivel en el que confluye todo es el del ciclo global del capital. La globalización del ciclo del capital es la forma general de la reestructuración; no es su dinámica, que sigue siendo la del plusvalor relativo, sino la síntesis de todas las características, una especie de abstracción intermedia. En este sentido, la globalización no es una extensión planetaria, sino una estructura específica de explotación y reproducción de la relación capitalista. Es el contenido de ésta como forma de la reestructuración de la relación entre el proletariado y el capital. La segmentación, la flexibilidad, la disminución del valor de la fuerza de trabajo en el marco de las combinaciones sociales de su reproducción y mantenimiento, así como la transformación del plusvalor en capital adicional o la apropiación de las fuerzas sociales del trabajo, se han convertido, en sí mismos, en procesos de difusión ilimitados que construyen un espacio no homogéneo.

Se trata de enfocar la reestructuración *positivamente*, como una transformación de la relación contradictoria entre las clases, en lugar de negativamente: «liquidación de los viejos bastiones obreros», «segmentación del proletariado» y de retrotraerlo todo al período de los «Treinta Gloriosos», como si allí residiera lo que el capital es en esencia. Habrá habido una reestructuración, *pero* la crisis no se ha superado realmente; el crecimiento es inestable, la dominación estadounidense se ha debilitado, el paro persiste. Por tanto, el «restablecimiento de la rentabilidad» sería más *regresivo* (congelación salarial, acumulación más lenta y diferenciación social) que *progresivo* (convergencia social y progreso técnico generalizado). La buena salud de Estados Unidos se debe sobre todo a «la congelación de los salarios, la disminución del gasto social de las empresas, el aumento en las horas trabajadas y el endeudamiento a través del consumo». Aunque parcial, todo esto es perfectamente cierto. El problema está en calificar los cambios en el modo de producción capitalista como «regresivos» o «progresivos» (incluso empleando

comillas). ¿Por qué el bloqueo salarial o la diferenciación social habrían de ser «regresivos» para el capital?

Las elevadísimas tasas de acumulación del período anterior condujeron a un bloqueo estructural de la acumulación y a una drástica caída de las tasas de beneficio del capital. ¿De qué le sirve al capital tener una elevada tasa de acumulación si es al precio de un reparto cada vez más desfavorable entre salarios y beneficios que unas tasas de inflación en constante aumento durante el final de la fase anterior enmascaran cada vez más difícilmente? Las tasas de crecimiento no han vuelto a ser las de los Treinta Gloriosos (de hecho, las de un período bastante corto de ellos), pese a que durante los años noventa las tasas norteamericanas se aproximaran a menudo a ellas, sino que se basan en el desbloqueo de lo que, dentro del «fordismo», había conducido al capital a una de las grandes crisis capitalistas del siglo xx. Resulta extraño reducir cualquier transformación del capitalismo al «fordismo» («regresivo»; «progresivo») como si, tras la crisis de éste último, el capital no tuviera otra solución que volver a empezar «para hacerlo mejor».

Este tipo de tesis es la que, pese a importantes precauciones metodológicas, defienden tanto Dauvé y Nésic como Pierre Souyri en su libro *La Dynamique du capitalisme au xx^e siècle* (Ed. Payot). «La recuperación sostenible», escribe E. Mandel, que evoca la amenaza de «nuevos Hitlers con armas nucleares», «requiere para el capital remedios de caballo análogos a los del fascismo y la Segunda Guerra Mundial. Para imponerlos, hay que aplastar la capacidad de resistencia de la clase obrera». El futuro del capitalismo es concebido, pues, a imagen y semejanza de su pasado, como si el sistema no tuviera una historia real. La realidad capitalista presuntamente se habría apartado del esquema teórico leninista durante tres décadas sólo para retornar y volver a coincidir con él en sus rasgos esenciales. Pero la dinámica regresiva así atribuida al capitalismo está construida por entero sobre el postulado de que el sistema sólo puede superar la caída de la tasa de ganancia reduciendo los salarios reales. Para que eso ocurra, el capitalismo tendría que haber agotado ya todos los demás medios de contrarrestar el descenso de la tasa de ganancia, y en particular la aplicación de innovaciones tecnológicas que produzcan efectos de «ahorro de trabajo» y «ahorro de capital» que restituyan, al menos durante algún tiempo, al Departamento I² su papel de motor del crecimiento. Una política de reacción social sistemática, que expulsase a una gran parte de la población asalariada de la sociedad de consumo, que arruinase todos los esfuerzos realizados para integrar a los trabajadores en el sistema y contener las luchas sociales dentro de los límites de los conflictos institucionalizados, y que condujese a los Estados capitalistas a guerras económicas, se enfrentaría a tantos obstáculos y estaría tan llena de riesgos y de avatares imprevisibles que el capital no podría optar deliberadamente por ella como el medio central de responder a la crisis. La reducción de los salarios es sólo un elemento de una estrategia global mucho más flexible y diversificada.» (Souyri, *op. cit.*, p. 223). A pesar de la conclusión de este párrafo, que sugiere una estrategia global que incluye recortes salariales, al final de su libro (que quedó en forma de borrador debido a su muerte) esa estrategia global no se desarrolla. La única alternativa sigue siendo la reanudación del «fordismo» o el caos. La alternativa se basa en una argumentación que concibe todas las demás estrategias (descenso de los salarios, precarización de la fuerza de trabajo, deslocalización de la producción, automatización, etc.) de manera exclusiva y absoluta. En consecuencia, es evidente que se tornan insostenibles. Además, nos encontramos, al

² Comprensión del Sector I.

igual que con la Escuela de la Regulación, ante la idea de que la «estrategia de salida» es una opción óptima para el capital, idea que no toma en consideración lo que el capital es en realidad. Por último, el análisis de Souyri se apoya en una concepción progresista del capital y de la historia. «Como si el sistema no tuviera una historia real», dice. Si la reestructuración no fuera «fordista» representaría una «regresión» y eso estaría en contradicción con la «verdadera historia». La transición de una fase del capital a otra no es ni una «regresión» ni un «progreso» en el sentido lineal de estos términos, es decir, en el sentido de realización de todas las determinaciones de un modo de producción que avanza hacia un estado de culminación o de pureza. Esta peligrosa noción de «progreso» sólo puede emplearse en el sentido de superar las contradicciones de una fase anterior mediante los métodos operativos de la fase siguiente. Esa superación se realiza en el interior del propio modo de producción, es decir, en función de sus propias determinaciones y contradicciones (lo que crea la ilusión de una realización). Souyri tiene una concepción distinta del «progreso»; sólo contempla la transición de una fase a otra de acuerdo con una concepción *lineal* del progreso, en lugar de contemplar esta transición como *discontinuidad* dentro del mismo sistema.

Nosotros abordamos la reestructuración de manera positiva, es decir, tal cual es en sí misma, de acuerdo con tres determinaciones: la transformación del nivel de los salarios y del mercado de trabajo, las modificaciones del proceso de trabajo inmediato y la globalización de la reproducción del capital.

LA DETERMINACIONES DE LA REESTRUCTURACIÓN

LA TRANSFORMACIÓN DE LOS NIVELES SALARIALES Y DEL MERCADO DE TRABAJO

LA TASA DE ACTIVIDAD

No ha habido un descenso generalizado de los salarios. Desde hace unos veinte años, en los países centrales, el crecimiento de los salarios no ha seguido el ritmo del crecimiento de la productividad, pero es inútil añadir que el poder adquisitivo de los salarios está disminuyendo. Aunque la proporción de los salarios dentro del plusvalor disminuya constantemente, eso no impide que asistamos a un fenómeno fundamental de la reestructuración: la masa salarial aumenta. Francia representa un caso especial; en todos los demás países centrales la *tasa de actividad* de la población aumenta claramente. El fin del «compromiso fordista» permitió reactivar el acoplamiento de las dos formas de extracción de plusvalor: la multiplicación de las jornadas simultáneas es una forma de extracción de plusvalor en forma absoluta, que contrarresta la tendencia al descenso de la tasa de ganancia, al igual que la disociación entre los salarios y la productividad. Si consideramos la masa salarial a escala global, su crecimiento es evidente, y por muy bajo que sea el nivel de los salarios en los países periféricos, es suficiente para crear una fuerza de atracción que garantice un nivel de vida más alto que en el campo.

Una de las principales características de la reestructuración es el aumento de la tasa de actividad o de empleo. Las modalidades de este aumento son múltiples y variadas.

• **La actividad femenina «es sin duda el factor de crecimiento más dinámico de los modos de producción contemporáneos»** (Beatrice Majnoni d'Intignano). El volumen de trabajo no está predeterminado, y aumenta con la actividad

femenina. Por tanto, si el Estado quiere estimular el crecimiento, debe promover el trabajo de las mujeres. La misma autora, en una revista patronal (*La revue des entreprises*, nº 600, abril de 1998, página web del Medef*) proclama: «Sí, el empleo es extensible.» «Hay que dejar de dirigir la mirada hacia la tasa de paro y fijarse en la tasa de actividad. [...] Todos los países anglosajones tienen tasas de actividad muy elevadas, lo que siempre va acompañado de un bajo nivel de desempleo. En Estados Unidos, donde el desempleo representa un tercio del nuestro, la tasa de actividad ha crecido cuatro veces más rápidamente desde 1970. En Estados Unidos hay más jóvenes y mujeres trabajando, y han dado trabajo a más migrantes que Europa. Ante todo, los estadounidenses tienen más empleo: el 85% de los hombres de entre 15 y 65 años, frente al 75% en Francia, y el 72% frente al 61% de las mujeres [...] En contra de todas las ideas preconcebidas, Estados Unidos parece ser el país que realmente ha repartido el trabajo [...] En los países occidentales, el Estado del bienestar permite vivir sin trabajar. La combinación de estos dos factores [la sustitución de trabajo por capital en lugar de la «movilización de la mano de obra» —sic— y el Estado del bienestar] acarrea una débil oferta de trabajo no cualificado... Y por parte de las empresas, la demanda es baja debido al coste del trabajo generado por el Estado del bienestar... La disociación de los ingresos del trabajo de las rentas de subsistencia es una idea muy bonita, y supondría una simplificación considerable. Todo el mundo dispondría de unos ingresos mínimos, junto al salario, pero no pagados por el empresario. Desde un punto de vista teórico, la fórmula remite tanto al ultraliberalismo como a la utopía marxista —sic—. En cuanto al salario, se permitiría que el mercado equilibrara el precio del trabajo en función de la productividad de cada persona, y se podría suprimir el salario mínimo. En cuanto a la renta mínima, se trata del reparto querido por las sociedades comunistas: a cada uno según sus necesidades —resic— [...] Los suecos, los daneses y los ingleses ya están buscando fórmulas para obligar a los jóvenes a formarse o a aceptar un empleo. De lo contrario, suprimen las prestaciones sociales mínimas. ¿Está preparada para ello la sociedad francesa, o sea, para eliminar la trampa de la pobreza? La disociación entre las rentas de actividad y los ingresos de subsistencia seguramente sería la única manera de introducir flexibilidad.»

Una de las primeras medidas es eliminar las limitaciones que aún pesan sobre el trabajo nocturno de las mujeres. Con el pretexto de cumplir la legislación europea sobre la no discriminación entre hombres y mujeres, ya hay 580.000 mujeres trabajando de noche, sobre todo en el sector servicios y la sanidad. Ahora bien, donde más ha aumentado el número de trabajadoras nocturnas es en la industria. En la planta de Peugeot en Sochaux, representan el 15% del turno de noche establecido el 16 de noviembre (antes no había turno de noche).

• **Proyectos de nuevos contratos permanentes (5 años).** Inspirados en los antiguos «contratos de obra» (BTP), pretenden romper con la organización taylorista del trabajo (la fijación a *un solo puesto dentro de una empresa*). El aumento de la tasa de actividad puede ser tanto un proceso de ampliación de la fuerza de trabajo disponible en un momento dado como una modificación de la movilidad en el seno de la fuerza de trabajo disponible existente. Esto genera nuevas fuentes de extracción de plusvalor en su modalidad absoluta, a nivel de la intensificación y de la globalización del uso de la fuerza de trabajo como fuerza de trabajo social a disposición del capital global. Se reactiva la

* Mouvement des Entreprises de France, principal organización patronal francesa, fundada en 1998. [N. del t]

extracción de plusvalor absoluto, no sólo en el proceso de producción inmediato, sino también en lo tocante a la relación entre la fuerza de trabajo global y el capital total. Se ha abierto la brecha con el empleo juvenil (Martine Aubry).

Este tipo de contrato es una forma encubierta de eludir la legislación sobre despido en caso de expedientes de regulación (obligatoriedad de la justificación económica y la reclasificación de los trabajadores). La relación es de mutuo acuerdo, ya no es colectiva (al no existir justificación económica, no hay reclasificación). De hecho, supone el expediente de regulación permanente. El acceso a este nuevo tipo de contrato «estaría sujeto a un acuerdo de empresa», nivel en el que la presencia sindical es más débil. Se racionaliza la inseguridad. Esto no desentona con los intentos de fidelización a la estadounidense: allí la flexibilidad es la norma, y la seguridad, un bien escaso que se concede a título de gratificación. No fue hasta 1979 cuando en Francia se codificó legalmente, por primera vez, el recurso a los contratos de duración determinada.

• **Durante los trabajos preparatorios del PARE***, el Medef argumentó que, **dadas las disparidades regionales, la tasa de desempleo nacional ya no tiene sentido (hay que obligar a la fuerza de trabajo a desplazarse)**. Esta tasa nacional debe ser sustituida por indicadores de «zonas con altos índice de empleo». A partir de entonces, cada demandante de empleo entraría en un nuevo sistema de «derechos y deberes», formalizado en un Contrato de Ayuda al Retorno al Empleo (CARE) individualizado. Los desempleados ya no podrían negarse sin perder sus prestaciones. El cúmulo decreciente de prestaciones sociales mínimas tras la vuelta al empleo tiene por objeto facilitar la transición de las prestaciones mínimas a los empleos a tiempo parcial o de duración determinada, no obtener un aumento de los recursos que afecte tanto a quienes son *smicards** la mitad del tiempo como a quienes cobran la renta mínima de inserción. Incluso para las personas difícilmente «empleables», que se beneficiarían de seis meses de formación en colaboración con una empresa; los subsidios podrían ser decrecientes, o hasta suspenderse al cabo de dieciocho meses en función de su «comportamiento». Para Nicole Notat, «el principio es bueno, pero no necesariamente todos los detalles». (*Le Monde*, 3 de mayo de 2000).

• **La expansión de los «trabajadores pobres»**. En 1997, en Francia el umbral de pobreza era de 3.650 francos netos al mes, y el 10% de los asalariados estaban remunerados por debajo de ese umbral. El auge del trabajo a tiempo parcial se debe en parte a la reducción de las cotizaciones patronales decidida por las autoridades públicas a partir de comienzos de la década de 1990. La categoría de los «*working poor*» es una prolongación de la tasa de actividad desarrollada en el frente de las políticas de lucha contra el desempleo. A partir de principios de los años noventa (Rocard) la reducción de las contribuciones sociales se convirtió en una de las principales palancas de la política de empleo. En 1992, Bérégovoy* elevó al 50% la exención de las cotizaciones a la seguridad social de los trabajadores a tiempo parcial, lo que supuso un auténtico regalo para el sector minorista. Según el Medef, la puesta en marcha del PARE «permitirá la rápida reincorporación de los demandantes de empleo al mercado laboral», una «mejor adecuación» entre la formación profesional y las necesidades de las empresas, reforzar el

* Plan d'Aide au Retour à l'Emploi. [N. del t.]

* Beneficiarios del SMIC. [N. del t.]

* Primer ministro francés de abril de 1992 a marzo de 1993. [N. del t.]

«atractivo de las rentas de actividad», no mediante un aumento de los salarios, sino mediante la disminución de los impuestos, y una contratación más diversificada, orientada hacia las mujeres, los jóvenes de origen inmigrante y los asalariados de mayor edad. (*Le Monde*, 15 de noviembre de 2000).

• **Inmigración.** Ante los límites de la elasticidad del mercado de trabajo, Greenspan declaró: «Si estuviéramos seguros de que el crecimiento económico pudiera ser alimentado por las ganancias de productividad y el crecimiento de la población en edad de trabajar, incluida la inmigración, no nos preocuparían las posibles distorsiones inflacionistas.» (*Le Monde*, 15 de enero de 2000). Es preciso poner en marcha de forma permanente esa elasticidad del mercado laboral. El 30 de enero del mismo año, en respuesta a las tensiones del mercado de trabajo, Greenspan se declaró a favor de una revisión de las leyes de inmigración.

En Estados Unidos, entre 1973 y 1996, pudo establecerse una correlación muy clara entre el crecimiento de la población activa y el crecimiento del empleo (la dinámica demográfica es un componente activo del crecimiento). Fue en 1965 cuando Estados Unidos rechazó por primera vez el sistema de cuotas de inmigración por origen nacional, lo que impulsó de forma decisiva la inmigración latinoamericana y asiática. En 1986 fueron legalizados 2,7 millones de migrantes clandestinos. Esta política de inmigración allanó el camino a la mayor oleada de inmigración de la historia estadounidense: desde 1965 se han establecido en Estados Unidos 27 millones de personas, es decir, alrededor del 10% de la población actual. El techo de la inmigración legal se elevó un 40% en 1990, y la inmigración económica se triplicó. La confederación sindical AFL-CIO dio recientemente un giro de 180° sobre la cuestión al pedir la legalización de los migrantes clandestinos: ahora es la fuerza de trabajo inmigrante la que puede darle la esperanza de renovar sus bases.

En Francia, ya no se trata de bloquear la inmigración, sino de organizar un flujo limitado, necesario para la economía. La ley Chevènement (Ministro del Interior en el gobierno socialista de Jospin) introdujo la flexibilidad manteniendo al mismo tiempo las disposiciones de la ley Pasqua (posibilidad de que los extranjeros que lleven diez años viviendo en suelo francés, incluso de forma ilegal, obtengan un permiso de residencia si pueden demostrarlo). Evocada por Hubert Védrine, Ministro de Asuntos Exteriores, la hipótesis de gestionar los flujos migratorios mediante el establecimiento de cuotas ha sido defendida por países como Alemania e Italia.

En Suiza, en septiembre de 2000, la propuesta de reducir la inmigración fue rechazada en referéndum por más del 63,7% de los votos. Más que las motivaciones morales, lo que pesó en la campaña fueron las consideraciones económicas. La patronal y los medios de la industria se movilizaron especialmente para llamar la atención sobre las consecuencias nefastas que la aceptación de dicho proyecto podría tener sobre la economía privada de una parte de su mano de obra.

• **No hay que reducir la demanda de trabajo (trabajo a tiempo parcial, reducción de la edad de jubilación, etc.), sino fomentar la oferta.** Desde este punto de vista, lo que importa no es la tasa de desempleo, sino la de empleo, es decir, la proporción de puestos de trabajo en relación con la población total (doble ventaja: plusvalor absoluto mediante la multiplicación de las jornadas de trabajo simultáneas, e influir sobre la relación de fuerzas en favor de los empresarios). El objetivo es el no empleo

(jóvenes que retrasan su entrada en el mercado de trabajo, desalentados, prejubilados) y no sólo el desempleo. En Estados Unidos, el número de horas trabajadas per cápita es un 40% mayor que en Francia. De este 40%, el 15% se debe a que los estadounidenses trabajan más tiempo, y el 25% a una mayor tasa de empleo. En el año 2000, casi el 40% de la población francesa en edad de trabajar estaba sin trabajo, lo que representa a casi diez millones de personas.

En el momento en que la industria francesa alcanza niveles récord de utilización de sus capacidades productivas, los aumentos salariales siguen siendo muy moderados, sobre todo debido a la introducción de la semana de 35 horas. Pese a que Francia cuenta con 2,27 millones de parados (9,5%), parece que esta reserva de empleo no basta para satisfacer la demanda de las empresas. Este contexto explica la política económica de empleo defendida por Fabius (Ministro de Economía socialista). No pretende reducir el coste de la mano de obra, como hicieron Juppé y Jospin con los trabajadores menos cualificados, sino aumentar los ingresos que reciben los asalariados, *incitando así a los que no tienen empleo a volver a trabajar*. «Dicho esto, no se trata de que esto suponga nuevos costes adicionales para las empresas» (Fabius): reducción de la CSG*, reforma de las ayudas al alquiler de la vivienda y reducción del impuesto sobre bienes inmuebles, posibilidad de combinar la RMI* y un salario durante un año, así como ayudas públicas para facilitar la vuelta al mercado de trabajo de las personas excluidas del mismo, especialmente los mayores de cincuenta y cinco años y las mujeres. (*Le Monde*, 5 de noviembre de 2000)

• **Un caso especial de la necesidad de ampliar la tasa de actividad: en Montbéliard, Peugeot está contratando, pero fuera de su región.** El mercado se anima, la planta se reorganiza, el ritmo de inversión se duplica, la productividad aumenta entre un 10% y un 15%, se introduce un tercer turno de noche, el parón del verano se reduce de cuatro a tres semanas, se crean 2.000 puestos de trabajo más, además de 1.000 entre los fabricantes de equipos (contratos fijos y temporales). En Montbéliard, la tasa de desempleo bajó del 11,9% en 1997 a menos del 8% en junio de 2000, pero la tasa de desempleo entre quienes cobran la RMI se mantuvo constante (los menos cualificados se quedaron al margen). Muchos de los 5.000 solicitantes que siguen inscritos en la ANPE* no pueden ser contratados, en el mejor de los casos, sin una formación para que obtengan una cualificación y, en el peor, sin un proceso de reinserción. Por ello, el Estado, la región de Franche-Comté y Peugeot SA han firmado un acuerdo que prevé una inversión de 40 millones de francos en dos años para estas obras de puesta al día. Mientras tanto, dada la urgencia de la situación, el reclutamiento se realiza fuera de la región. Como en Saint-Nazaire, donde se plantea el mismo problema en Chantiers de l'Atlantique.

• **El pleno empleo que se nos promete no será como el de los «Treinta Gloriosos», con contratos indefinidos y a tiempo completo.** A través del PARE, a pesar de los vaivenes de la coyuntura económica, el Medef aborda (en todos los sentidos de la expresión) el núcleo duro del desempleo: el bajo o nulo nivel de cualificación, la

* *Contribution Sociale Généralisée*: impuesto que participa en la financiación de la Seguridad Social y el subsidio de desempleo. [N. del t.]

* Renta Mínima de Inserción. [N. del t.]

* *Agence Nationale pour l'Emploi* («Agencia Nacional Para el Empleo»). [N. del t.]

cuestión del coste del trabajo en relación con el SMIC* y las prestaciones sociales mínimas. La reintroducción de esta población en el mercado laboral permitiría reducir el umbral del desempleo estructural, prepararse para la disminución de la población activa y, sobre todo, reorganizar completamente el mercado de trabajo (véase más adelante). Al decidir la exención gradual de los *smicards* de la CSG, el gobierno de Jospin avanza en esta dirección, al tiempo que asume el «riesgo» de confinar a más empleados a salarios bajos. *Ahora el reto es volver a movilizar la oferta de trabajo*, tras años de medidas destinadas a reducirla (jubilaciones anticipadas, prestaciones sociales, incentivos al trabajo a tiempo parcial, etc.). Hay que limitar los efectos de la «trampa de la pobreza y el desempleo» ligados a ciertas prestaciones mínimas, como la RMI. Según la OCDE, el subsidio mínimo social podría continuar tras la reanudación de la actividad y condicionarse, además, a la aceptación de un empleo o una formación.

En Gran Bretaña se ha introducido el *Working Family Tax Credit* (WFTC), una especie de impuesto negativo destinado a dar un «empujón» a los que trabajan. En lugar de ser «asistidos», recibirán un cheque de Hacienda. Este sistema se introducirá gradualmente e irá acompañado de una garantía de ingresos de 180 libras semanales para las familias trabajadoras. El «New Deal», en palabras del Secretario de Estado de Empleo, permitió que entre enero y abril de 1998, el 42% de los jóvenes encontraran un empleo no subvencionado, y el 14% un empleo asistido. Las empresas privadas son ampliamente «partidarias» del plan. El WFTC es pan bendito para los empresarios ingleses, que podrán seguir los pasos de sus primos estadounidenses —que se benefician, por su parte, del Earned Income Tax Credit— y ajustar a la baja los ingresos de los trabajadores poco cualificados mediante esta disposición fiscal, que actúa como una ayuda indirecta al empleo. En Gran Bretaña, el 50% de los contratos de trabajo duran menos de 15 meses, con una tasa de desempleo relativamente baja. Tal vez esta dinámica del mercado laboral haga que se pierda un empleo y se encuentre otro inmediatamente, pero no necesariamente con el mismo salario: los cálculos muestran que, por término medio, la pérdida de ingresos es del 25%. El objetivo de esta organización del mercado de trabajo es la tasa de actividad (o de empleo). Si comparamos las tasas de empleo en Europa, el Reino Unido supera la marca del 70%, mientras que la media europea es del 60,5% —puntuación que Francia no alcanza (60,1%)—, del 77,6% de Estados Unidos y del 79,6% en Japón. Entre 1970 y 1997 el nivel global europeo no cambió, mientras que en 1970 era del 68% en Estados Unidos y del 72% en Japón.

El gobierno laborista pretende mejorar aún más la puntuación poniendo fin a la «cultura de la asistencia». Los doce millones de pobres registrados en Gran Bretaña seguirán siendo pobres, pero tendrán que trabajar (si no lo hacen ya) o serán aún más pobres. La flexibilidad del mercado de trabajo afecta sobre todo a los trabajadores ya cualificados. Los sistemas de formación están orientados a ellos; para los demás se trata de una regulación del mercado laboral que los constituye en ejército de reserva de este mercado flexible que se desdobra, produciendo el precariado de la flexibilidad o los flexibilizados de la precariedad.

UNA COMPRA GLOBAL DE LA FUERZA DE TRABAJO DISPONIBLE

* *Salaire Minimum de Croissance* («salario mínimo de crecimiento»). [N. del t.]

Mediante el desarrollo general de la precariedad, la flexibilidad y todas las formas de contratos de duración determinada, el desempleo deja de estar al margen del empleo asalariado. La segmentación de la fuerza de trabajo se transforma en una *compra global* de ésta por parte del capital y en la utilización de cada fuerza de trabajo individual de acuerdo con las necesidades puntuales de la valorización. Esta compra global modifica el funcionamiento del Estado de bienestar de arriba abajo. Donde éste existía, no desaparece; también él se segmenta para garantizar la disponibilidad permanente de la totalidad de la fuerza de trabajo disponible. Ya no juega sólo con la población asalariada, sino también con la tasa de actividad y la población disponible. Se trata de la transición del *Welfare* al *Workfare**. Se trata de una «regresión» evidente en términos de derechos adquiridos, pero también supone una ampliación del sistema: CMU, RMI, RMA* (es lo que intenta vender la CFDT en Francia). Esta ampliación está mucho más desarrollada en los países anglosajones. El sistema de bienestar no retrocede conservando al mismo tiempo su naturaleza; su «regresión» es, de manera más fundamental, una modificación de la naturaleza general del mercado de trabajo.

En adelante corresponde a los trabajadores individuales poner en marcha una fuerza de trabajo global, que no consiste en la suma de todas ellas y en cuyo seno cada cual sería propietario de una fracción de la misma; por el contrario, se trata de algo cuyo carácter global y unitario existe de antemano y que asigna a cada uno su lugar. En ese sentido, cada trabajador individual no es un componente necesario (a partir de sí mismo) de esta fuerza global (que sería la suma de todas ellas), sino un accidente de la misma de la que el capital se apropia gratuitamente. En un determinado momento de su desarrollo, esto implica que para el capital, la apariencia del intercambio libre e individual de la fuerza de trabajo como propiedad del trabajador se convierte en un límite que debe superar, un obstáculo a su puesta en marcha. La fuerza de trabajo es presupuesta entonces como propiedad del capital, no sólo formalmente (el trabajador siempre ha pertenecido a toda la clase capitalista antes de venderse a tal o cual capital), sino realmente, en el sentido de que el capital costea su reproducción individual *incluso al margen de su consumo inmediato, que para cada fuerza de trabajo es accidental*. No es que el capital se haya vuelto filantrópico de repente. En cada trabajador, reproduce algo que le pertenece: la fuerza productiva general del trabajo, que se ha vuelto exterior e independiente de cada trabajador e incluso del conjunto de éstos. A la inversa, la fuerza de trabajo directamente en activo, consumida productivamente, ve definido su trabajo necesario, que vuelve a ella como fracción individual, no por las necesidades exclusivas de su propia reproducción, sino como una fracción de la fuerza de trabajo general (que representa la totalidad del trabajo necesario), como una fracción del trabajo necesario global. *Tiende a producirse una nivelación entre los ingresos por trabajo y los ingresos por inactividad*.

Si el trabajo necesario se extiende a la reproducción de la fuerza de trabajo global, es porque el plustrabajo también depende de esta fuerza de trabajo global, porque es un

* En un *Workfare State* (por oposición a un *Welfare State* o Estado del bienestar) la prioridad es que los beneficiarios trabajen (a cambio de bajas retribuciones o de ninguna) a fin de que se les considere aptos para recibir prestaciones. [N. del t.]

* CMU (*Couverture Maladie Universelle*, «Cobertura de Salud Universal»), RMA (*Revenu Minimum d'Activité*). La RMA es una prestación social destinada a las personas que llevan dos años percibiendo la RMI y a las que se les ofrece un nuevo tipo de contrato de trabajo, de al menos 20 horas semanales durante un periodo máximo de 18 meses, que les permite acceder a unos ingresos al menos iguales al SMIC. [N. del t.]

factor de crecimiento de la intensidad, la productividad y la extensión de la fuerza de trabajo disponible. Evidentemente, considerada exclusivamente dentro de sus límites, la fuerza de trabajo inactiva no constituye una fuente autónoma de valorización. Sólo constituye tal fuente en la medida en que se reproduce ella misma como trabajo necesario, y sólo en el sentido de que es respaldada por la producción de plus-trabajo como incremento de la intensidad del trabajo, tanto de manera intensiva (empleando la fuerza de trabajo mediante la eliminación de todos los tiempos muertos: rotación, flexibilización, anualización, etc.) como extensiva: las mismas implementaciones implican la coexistencia, en un mismo momento, de todos los «estados» sucesivos de la fuerza de trabajo individual (considerando todas las fuerzas de trabajo individuales como una única fuerza de trabajo colectiva). Modalidad extensiva del incremento de la intensidad, porque a partir de un crecimiento continuo de la fuerza de trabajo (crecimiento de la tasa de actividad diferenciado de la tasa de desempleo), la fuerza de trabajo ha pasado a estar disponible de forma colectiva y *en masa*. Así como el «sistema de la maquinaria» sólo puede surgir junto a una masa de obreros disponibles, una masa de obreros disponibles también es la condición para el empleo intensivo de la fracción directa e inmediatamente consumida productivamente por el capital, de forma adecuada, como fuerza de trabajo colectiva y global.

Dentro de esta fuerza de trabajo, aunque persistan, las distinciones pierden su cualidad discriminatoria: hay proletarios empleados a tiempo completo de manera estable, otros son desempleados, otros son precarios, y otros tienen varios empleos; hay algunos que trabajan sesenta horas semanales, y otros a tiempo parcial, etc., pero esas distinciones ya no se suman como si se tratara de categorías distintas de trabajadores; son *los estados ahora simultáneos de una misma fuerza de trabajo general*, reproducida como tal en el sentido de que el conjunto de su reproducción atañe al capital circulante como salario que reproduce *el valor de cambio general de esta fuerza de trabajo*. La liberación constante de tiempo, así como la superpoblación relativa, han sido integradas en la reproducción del trabajo necesario y son constantemente presupuestas en el interior de esa reproducción. La porosidad del tiempo de trabajo ya no se intercala, por ejemplo, en forma de franjas temporales entre fases de actividad intensa, dentro del tiempo de trabajo de un *mismo trabajador*, sino que se convierte en la existencia de dos (o más) trabajadores: uno en activo con la máxima intensidad posible bajo las condiciones dadas; el otro, inactivo o a trabajando a tiempo parcial.

Durante la primera fase de la subsunción real, el capital creó una fuerza de trabajo global, colectiva y social, cuyo consumo productivo no puede seguir organizando como si no fuera más que la suma de fuerzas de trabajo individuales y que remite, en cuanto a su introducción en el proceso de producción, a la yuxtaposición de intercambios libres e individuales por parte de trabajadores considerados independientes entre sí y propietarios que intercambian libremente su mercancía fuerza de trabajo. Los distintos subsidios y rentas mínimas cambian entonces de naturaleza económica; ya no constituyen una deducción de los *ingresos*, sino que son *capital circulante*. Si son capitales, deben funcionar como tales y, por tanto, ser objeto particular y privado de un capital particular que asegure para el capital en conjunto su función como capital circulante (seguros, sector del empleo temporal, pero también «*Workfare*», en Francia: RMI, RMA, PARE, etc.).

La subsunción real del trabajo bajo el capital tiene una historia. El poder social concentrado en el capital se enfrenta a la parcelación de los trabajadores individuales, pero al mismo tiempo, sólo puede ser eficiente y existir tratando pura y simplemente a

esta fuerza de trabajo fragmentada de manera individual como una fuerza de trabajo única y social en su empleo y su reproducción; al concentrarse el poder social del trabajo en el capital como fuerza única y como ciencia, éste crea, frente a él, una fuerza de trabajo que es en sí misma colectiva y social, que ya no puede integrar como la simple suma de las fuerzas de trabajo individuales parciales. Debe apropiarse de esta fuerza de trabajo como tal en el proceso de producción, pero también en su reproducción y movilización. La fuerza de trabajo que se enfrenta al capital, que para él es «materia explotable», es, junto con la gran industria —global, universal, masificada, presupuesta— producida y reproducida por él. Pero para ello fue necesario todo el proceso histórico de la primera fase de la subsunción real, para que el capital crease las condiciones sociales y tecnológicas de esa apropiación, que es la tendencia intrínseca del maquinismo y de la gran industria, para que pudiera realizar organizativa y eficientemente, y hacer realidad, en el marco de la cotidianidad y para cada fuerza de trabajo individual, el hecho de pertenecerle de antemano, porque *realmente* ya está pagada antes de ingresar —en tanto fracciones temporales de una misma fuerza de trabajo— en el proceso de producción. Lo que se *efectuó*, pues, con la reestructuración que tuvo lugar desde principios de la década de 1970 hasta mediados de la de 1990, fue una alteración global del contrato.

Si la gran industria globaliza la fuerza de trabajo que se enfrenta al capital, sólo lo hace formalmente; incluso a través de la legislación promulgada por el Estado, altera la forma del contrato de compraventa de la fuerza de trabajo, pero encuentra un obstáculo en esa alteración, porque el capital se halla siempre frente a la necesidad de comprar una fuerza de trabajo individual. De entrada, la globalización sólo es formal; la fuerza de trabajo disponible en extensión no se considera como *trabajo necesario* ni es tratada como tal. Ninguna de estas contradicciones puede ser resuelta antes de desarrollarse, y su desarrollo constituye (en parte) la historia de la primera fase de la subsunción real del trabajo bajo el capital, al mismo tiempo que representa la producción de la necesidad y de las condiciones de superación de ese desarrollo (es decir, y por simplificar, todo el período llamado «fordista» de la historia del modo de producción capitalista).

Es este proceso el que lleva a cambiar por completo las condiciones que le han dado origen, a revolucionar la definición del trabajador colectivo. El carácter social del trabajador colectivo, obra de la gran industria, de resultado de la aglomeración de fuerzas de trabajo individuales, pasa a convertirse en un *a priori*, y las fuerzas de trabajo individuales en divisiones accidentales para cada una de ellas y totalmente determinadas, distinguibles, segmentables e infinitamente divisibles. Al mismo tiempo que la ampliación infinita de la fuerza de trabajo explotable ya no representa un obstáculo para su reproducción (y no acarrea un aumento de su coste), de resultados de las condiciones obtenidas durante la primera fase del crecimiento de la gran industria, su divisibilidad no ya no topa con ningún obstáculo; es el trabajador individual el que es ahora un resultado, un portador, un representante de una fracción de la fuerza de trabajo global necesaria para el capital. Si está en la naturaleza del capital que la totalidad de la fuerza de trabajo le pertenezca antes de la venta a tal o cual capitalista de tal o cual trabajador, esta pertenencia sólo adquiere, como mercado de trabajo, una existencia objetiva independiente de la suma de los trabajadores en el curso del desarrollo histórico del modo de producción capitalista. Esta existencia objetiva como unidad no tiene nada de misteriosa ni de mística; se trata, en todas sus variantes, de todas las oficinas de desempleo, legislaciones, convenios paritarios, empresas de trabajo temporal, institutos de formación, etc., que cada trabajador encuentra ya listos, independientemente de él.

Tanto el valor de la fracción inactiva como el de la contratada están fijados por su existencia como partes alícuotas de la fuerza de trabajo explotable disponible, que tiene una existencia objetiva totalmente independiente de cada una de ellas.

La actividad, la inactividad, la precariedad, la flexibilidad, el trabajo a tiempo parcial, el trabajo en negro, el pluriempleo, etc., son particularizaciones de un todo único: el trabajo necesario. En tanto salario, el precio de este trabajo necesario se distribuye y circula como pago de esta fuerza de trabajo global. El capital se enfrentó en primer lugar a esta globalización de la fuerza de trabajo y del trabajo que necesitaba, y la dividió primero en categorías rígidas, sin lograr integrarla, consumirla y reproducirla como fuerza de trabajo social. Esta misma división es la que se impone, por tanto, como continuidad; de entrada hay repulsión y exclusión entre estas diversas categorías, pero al mismo tiempo atracción mutua en tanto cosas idénticas.

Constantemente, la fuerza de trabajo que es el sujeto de la cooperación excede, en número de fuerzas de trabajo individuales, el número de esas fuerzas de trabajo directamente movilizadas; se crea mediante la capacidad de recurrir a la fuerza de trabajo disponible. El capital necesita flexibilidad y movilidad en el mercado de trabajo. Eso modifica radicalmente la relación de compraventa, hasta el extremo de que la clase capitalista compra para su uso global una determinada cantidad de trabajo productivo — por mediación del Estado o de organismos paritarios, y cada vez más por medio de organismos privados cuya función es ésa— y complementa su valor según el uso que tal o cual capitalista haga de él. El salario se convierte, no en el pago de una fuerza individual a partir de sí misma, sino en una cuota del valor general de la fuerza de trabajo disponible.

En los países centrales del modo de producción capitalista, los mecanismos de producción de una población obrera *superflua* subsisten, y son aún más eficientes que nunca, pero *ya no existe población obrera superflua*. Por supuesto, sigue existiendo esa «saturación» que deprecia la fuerza de trabajo, pero eso no es todo; globalmente, las cosas se han vuelto mucho más sutiles. El modo de producción capitalista sintetiza entonces dos tendencias inherentes a él: la creación constante de fuerza de trabajo *superflua* y la necesidad de tratar el conjunto de la fuerza de trabajo disponible como fuerza de trabajo necesaria. La organización del mercado de trabajo, en el que la totalidad de la fuerza de trabajo disponible se presenta constantemente como ya comprada y perteneciente al conjunto del capital (su rotación y su precariedad generalizada), y el complemento salarial para una fracción de la fuerza de trabajo, aunque esté realmente comprometida en el proceso de producción, vienen a dar forma a estas tendencias contradictorias y a unificarlas. El carácter *superfluo* de una parte de la fuerza de trabajo se mantiene, pero este carácter, en lugar de afectar a una fracción claramente delimitada de la misma, se distribuye sobre el conjunto de la fuerza de trabajo, lo que generaliza la depreciación del precio de ésta, e integra en su reproducción general el carácter constante del proceso de producción de una superpoblación obrera, permitiendo una utilización intensiva máxima de la totalidad de la fuerza de trabajo social disponible. Es un proceso de este tipo el que está en marcha en todas las disposiciones que, en Francia, giran en torno a la RMI o la RMA, a los «trabajadores pobres», a los sueldos equivalentes a un salario mínimo de media jornada y a las prestaciones «con cuentagotas»: hay que decretar el expediente de regulación *de forma permanente*. Una de las últimas innovaciones, la «prima para el empleo», absuelve al empresario de aumentar la remuneración de sus «beneficiarios». El plan del Partido Socialista —anterior a las elecciones de 2002 y a la derrota del Primer

Ministro Jospin— de trasladar la base de las cotizaciones empresariales al plusvalor de las empresas, en lugar de a los salarios, también pretende reducir el coste del trabajo.

«Lo que la *experiencia* muestra en general al capitalista es una sobrepoblación constante, esto es, sobrepoblación con respecto a la momentánea necesidad de valorización del capital.» (Marx, *El Capital*, Siglo XXI, t. 1 Vol. I, p. 324). El capital utiliza este exceso como rotación de la fuerza de trabajo; lo que se pierde en el trabajo necesario pagado a una fuerza de trabajo momentáneamente inactiva se recupera en su desgaste y, por tanto, en el «valor normal» diario, semanal o mensual de su reproducción. La proporción en la que aumenta el trabajo necesario, por un lado, es compensada en gran medida por el otro. Por no hablar de la mayor intensidad que permite su uso. «La *masa del plusvalor producido* es, por tanto, igual al plusvalor que suministra la jornada laboral del obrero individual, multiplicada por el número de obreros utilizados. Pero, además, como la *masa* de plusvalor producido por el obrero individual —estando dado el valor de la fuerza de trabajo—, se determina por la *tasa del plusvalor*, tendremos entonces: *la masa del plusvalor producido es igual a la magnitud del capital variable adelantado multiplicada por la tasa del plusvalor.*» (*ibíd.*, p. 368). Todo esto constituye una aritmética absolutamente clara e indiscutible; donde se complica es en el apelativo de «obrero individual». Una «jornada laboral normal», para el capital, no se refiere necesariamente a *un* obrero; puede tratarse del trabajo de dos o más obreros. ¿Cuál es entonces la medida del trabajo requerido? Esta medida la proporciona la recíproca enunciada por Marx. Como se conoce la suma del plusvalor (corresponde al valor producido durante un período de tiempo determinado, restado de la suma pagada en salarios durante el mismo período; aquí no se tiene en cuenta el valor del capital constante reproducido), en relación con el capital variable empleado durante el mismo período, se obtiene la tasa de plusvalor y, por tanto, el valor de la fuerza de trabajo individual en relación con una jornada o semana de trabajo normal. Ahora bien, nada impide que este valor individual se descomponga en los salarios de varios individuos que, individualmente, están más o menos reducidos a la miseria (aunque una parte socializada del trabajo necesario se encargue de pagar un suplemento) según las normas históricas y sociales de las necesidades. El capitalista habrá «maximizado» la utilización de la fuerza de trabajo disponible, intensificado su explotación de forma extensiva, y distribuido sobre el conjunto de esta fuerza de trabajo disponible el trabajo necesario correspondiente a los medios de subsistencia necesarios para su reproducción global; durante el tiempo empleado, habrá aumentado al máximo el tiempo de plustrabajo.

El aumento del plusvalor en forma absoluta se ha convertido, bajo la subsunción real del trabajo por el capital, en una *determinación interna* de su aumento en forma relativa. Y esta determinación interna es el *crecimiento de la fuerza de trabajo disponible*; la gran originalidad del período actual es que el capital la reproduce y explota como una fuerza global que le pertenece. No se trata del fin de la población excedente, sino del *fin del ejército industrial de reserva*. En esta fase, resultante de la reestructuración, el capital se ha apropiado adecuadamente de la fuerza social del trabajo bajo la forma de su fuerza natural. Si toda la fuerza de trabajo disponible se ha convertido realmente en trabajo necesario —realmente en el sentido de que el capital la ha comprado— es para explotar lo más intensamente que sea posible esta fuerza natural que representa el crecimiento mundial de la población trabajadora (productiva). No todas las fracciones de esta fuerza de trabajo global son explotadas simultáneamente; las que son explotadas, lo son de acuerdo con intensidades individuales variables, pero esas intensidades individuales

variables constituyen la intensidad máxima de explotación de la fuerza global. La fuerza de trabajo excedente ya no se encuentra «en espera», sino que está integrada, como parte de la fuerza de trabajo explotada; la fuerza de trabajo excedente ya no surge junto a la que es necesaria para el capital, sino que se distribuye, en cierto modo, en torno a esta fuerza de trabajo necesaria. Así, el capital puede absorber en su totalidad y como tal la fuerza natural que representa la población trabajadora, y ésta se convierte en una fuerza que determina la intensidad general de la explotación, tanto individualmente con respecto a cada fuerza de trabajo, como en lo que se refiere a la capacidad del capital de extraer el máximo de la fuerza de trabajo disponible en cada momento. Todo el mundo está ahora en alerta y llamado a participar a tiempo completo (estar a disposición) en la valorización del capital. Esta fuerza de trabajo social que el capital había creado y reproducido a través de todas las formas del Estado de bienestar es absorbida como tal en el intercambio con el trabajo materializado. *El Estado del bienestar y la precariedad ya no son términos mutuamente excluyentes*. En el fondo, todo esto no es más que una aplicación de la relación del capital con la jornada laboral, pero esta relación es histórica; el principio de su historia es la relación entre las dos formas de extracción del plusvalor; es la historia de la creación de esta fuerza social representada por la población trabajadora y su absorción y explotación por el capital.

Porque «Esos supuestos que originariamente aparecían como condiciones de su devenir [...] se presentan ahora como resultados de su propia realización» (Marx, *Grundrisse*, t. 1, p. 421). El capital debe haber suprimido en sí mismo la autonomía conferida a la fuerza de trabajo, la capacidad de relacionarse consigo misma como clase productiva y propietaria de la fuerza de trabajo (también es preciso que el capital haya suprimido las barreras a su propia circulación erigidas por él mismo; pero esa es otra cuestión). En la situación actual de su autopresuposición, el capital «vuelve», en sus formas de desarrollo más evolucionadas, a formas de movilización de la fuerza de trabajo que reanudan las determinaciones de la esclavitud. El trabajador ya está vendido al capital incluso antes de que su trabajo entre en acción. Tendrá que pasar por todo tipo de controles, de exámenes de sus habilidades, por un repaso de su vida, de su educación y de sus vínculos familiares. Su fuerza de trabajo, la mercancía de cuya venta dispone, es su propia persona, que será afirmada o negada según el juicio contingente de la clase de los empleadores potenciales de su fuerza de trabajo. Lo que antes eran formas históricas, transitorias y accidentales de «economía movilizadora», de trabajo obligatorio, a las que el capital podía recurrir en circunstancias excepcionales, tienden a convertirse en la norma allí donde está más desarrollado.

En ese mismo capítulo de los *Grundrisse*, Marx establece las condiciones básicas para el intercambio asalariado. La primera es que la fuerza de trabajo viva existe en forma meramente subjetiva; la segunda es que, por el otro lado, exista valor o trabajo objetivado, y la tercera es que debe haber «una libre relación de cambio —circulación monetaria— entre ambas partes; una relación entre los extremos fundada en el valor de cambio, no sobre una relación de dominio y de servidumbre» (*ibíd.*, p. 425). Las dos primeras condiciones subsisten como condiciones fundamentales, pero cabe disputarle la misma cualidad a la tercera condición. En la fase actual de desarrollo de la relación de explotación como autopresuposición del capital, esta relación basada en el valor recobra necesariamente las determinaciones de dominación y servidumbre que definían a la esclavitud. ¿No estamos en el punto de poder «apoderarse directamente del trabajo ajeno»? (*ibíd.*, p. 425). De manera recíproca, las formas socializadas del salario aseguran

un vínculo entre el trabajador y la subsistencia (RMI, ASS, impuesto negativo, renta garantizada, etc.). La formidable socialización de la reproducción global de la fuerza de trabajo total debe ser considerada como la puesta en entredicho por parte del capital mismo (de acuerdo con su necesario proceso de autopresuposición) de la «libre relación de cambio» que media entre las dos primeras «condiciones fundamentales».

Naturalmente, esta transformación de la tercera condición afecta a las dos primeras. En lo que se refiere a la primera (la separación del trabajador de los elementos de su realidad objetiva), en lo que respecta a los «medios de subsistencia mediante los cuales se atiza el fuego de la capacidad viva de trabajo», la separación tiende a ser abolida, a «cambio» de una pertenencia inmediata. En lo tocante a la segunda: la modificación no es de la misma naturaleza; sólo es cuantitativa. La explotación de una fuerza de trabajo que *ya ha sido vendida* en su totalidad en el espacio —la suma de las fuerzas de trabajo individuales— y, en el tiempo —la duración de una vida productiva—, permite descuartizar su explotación directa en fracciones que pueden ser infinitamente divisibles. La cuarta condición (las condiciones objetivas deben tener la forma de un valor y por finalidad la autovalorización), en cambio, no podría quedar más confirmada por la evolución de las otras tres.

TASA DE ACTIVIDAD, COMPRA GLOBAL DE LA FUERZA DE TRABAJO Y PRODUCCIÓN

El aumento de la masa salarial, el incremento de la tasa de actividad y la compra global de la fuerza de trabajo van acompañados de una mayor diferenciación salarial y del crecimiento de los ingresos financieros para una delgada capa de asalariados. Esta no resuelve el problema de la *realización* de forma tan «virtuosa» como el «fordismo», *pero es la que existe*. Los defensores a ultranza del «no hay salvación fuera del fordismo» se enfrentan a un misterio: la parte de los salarios correspondiente al valor añadido está disminuyendo y, sin embargo, en Francia o en Estados Unidos, durante los años noventa, el consumo aumentó entre un 2 y un 3% al año.

La distribución de los ingresos se ha desplazado drásticamente en favor de las personas con ingresos muy elevados y los titulares de rentas financieras (incluso en los estratos salariales medios). El altísimo nivel de la tasa de autofinanciación de las empresas de los países centrales indica que la mayor parte de estos ingresos financieros están orientados al consumo (si estos ingresos se invirtieran, la tasa de autofinanciación descendería, y si se invirtieran en su totalidad, incluso sería negativa). Duménil y Lévy (*La dynamique du capital*, Ed. PUF) consideran que las empresas no acumulan más porque están obligadas a pagar retribuciones financieras; es la tesis clásica del democratismo radical. Pasan por alto el carácter funcional de estas rentas financieras en el actual sistema de acumulación; éstas se han convertido en un elemento esencial de la *realización*, que puede lamentarse, y cuya injusticia se puede denunciar, pero sin que eso tenga importancia alguna.

La situación actual encierra un enigma: la tasa de beneficio sube, pero la tasa de acumulación no. La falta de oportunidades de inversión rentable es lo que conduce a un reciclaje diferente del plusvalor acumulado y a una inflación de la esfera financiera: esta última no representa un obstáculo para la «economía real», sino que es su resultado. «Si los ingresos financieros no vuelven para financiar la acumulación adicional, es porque se convierten esencialmente en consumo y sustituyen al consumo de los asalariados para

sostener la demanda final. Esta pauta es “preferible” a una tasa de acumulación más elevada, pero que se vería obligada a ir a parar a sectores menos rentables y que, por tanto, conduciría a un ritmo de crecimiento más sostenido, pero asociado a una menor rentabilidad [...] La función de la subida de los tipos de interés ha sido la de adecuar la demanda a las nuevas condiciones de la oferta, contribuyendo a la congelación de los salarios y a la liberación de una tercera demanda.» (Michel Husson, en *Crises structurelles et financières du capitalisme au xx^e siècle*, p. 112).

En el otro extremo de la escala social, con la «compra global» de la fuerza de trabajo, el «nuevo compromiso» y las modificaciones del Estado del bienestar que analizaremos más adelante, la disociación entre actividad productiva y renta contrarresta mediante prestaciones mínimas la ruptura del «compromiso» y sus efectos perversos a nivel de la realización (cabe señalar que las rentas financieras o la RMI tienen en común, al menos, el ser una disociación entre actividad productiva e ingresos). En Francia, en 2002, bajo el impacto del aumento del desempleo, el crecimiento de la masa salarial se redujo en un +3,5% (crecimiento salarial neto +1,7%) tras el +5,4% de 2001, pero las prestaciones sociales recibidas por los hogares aumentaron en un 5,1% (fuente: INSEE*, en *Le Monde*, 31 de octubre de 2003). Entre 1996 y 2000, el nivel de vida medio aumentó un 7,5%; lo más interesante es que este aumento fue más rápido en los dos extremos de la población, los más ricos y los más pobres: más de un 10% para el 10% de individuos que, en Francia, tenían unos ingresos mensuales inferiores a 600 euros en 1996. Aunque en 2003 este panorama se vio trastocado por el aumento del paro y la reducción de los derechos de los desempleados, lo cierto es que la característica principal del nuevo sistema de realización, si radica en el desfase entre las ganancias de productividad y los aumentos salariales y entre las actividades productivas y los ingresos, no se traduce en una depreciación continua del nivel de vida, sino más bien en su extrema variabilidad y vulnerabilidad ante el marcado retorno de los ciclos económicos medios.

Sin embargo, hay que situar el problema a escala mundial; era fácil hablar de un «compromiso fordista» cuando cuatro quintas partes de la humanidad estaban excluidas de él. El fantástico crecimiento de la fuerza de trabajo movilizadora por el capital a escala mundial elimina toda la relevancia del vínculo entre producción, productividad y realización a escala nacional o incluso regional. China, que es el ejemplo de moda, se ha convertido en el primer mercado mundial de teléfonos móviles y va camino de convertirse en el primero para los televisores y otros bienes de consumo doméstico. El 10% de la población china y el 10% de la población india tienen acceso a un nivel de consumo medio europeo equivalente a un mercado del tamaño de Europa. No había vínculos automáticos y necesarios entre la producción en masa y los «compromisos salariales»; a lo sumo era una determinación dentro de una producción nacional, y ese vínculo se desgarraba al pasar a nivel global.

En el otro extremo de la jerarquía mundial, el consumo estadounidense representa actualmente casi el 70% del producto nacional bruto estadounidense y, sobre todo, el 20% de la actividad mundial (*Le Monde*, 21 de octubre de 2003). Esto significa que los cambios estructurales en la relación entre producción, ganancias y realización se «encarnan» en una organización geográfica de los intercambios. No habrá «fordismo» en China, ni en el Sudeste Asiático, ni tampoco en Corea del Sur, ni siquiera reservado a la franja superior de un salariado segmentado. «Nadie puede permitirse hoy el lujo de que el consumidor

* Instituto Nacional de Estadística y de Estudios económicos. [N. del t.]

estadounidense se debilita» (*ibíd.*); un consumidor al que el gobierno estadounidense alienta mediante recortes de impuestos y menores tipos de interés para el consumo. Estos consumidores son, por supuesto, los más acomodados, es decir, que la transformación estructural de la realización se convierte en una organización mundial de los intercambios. De igual manera, China, que tiene un enorme superávit comercial con Estados Unidos, se ha convertido en el segundo proveedor de capital, por detrás de Japón, compensando así el déficit de la cuenta corriente estadounidense. El ajuste se produce a través de la depreciación o valorización del dólar (dólar fuerte o débil según las fases del ciclo económico). Existe una especie de contrato adjudicado con China sobre la deuda externa de Estados Unidos; es el «Plan Marshall» al revés. El divorcio entre la evolución de los salarios y el aumento de la productividad sólo puede entenderse como una organización mundial del capital, con sus problemas y contradicciones específicas, como el permanente e importante déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos. No es que estos problemas hayan aparecido porque el viejo sistema ya no existe, sino que existe uno nuevo cuyos problemas (propios) son éstos. La actitud de la clase capitalista a lo largo de las décadas de 1950 y 1960 y la situación a la que había llegado el modo de producción a finales de los años sesenta demuestra que el «viejo sistema» no estaba exento de problemas, ni mucho menos.

La propia producción se ha adaptado, en parte, a las modificaciones de la realización. Todas las grandes empresas se están convirtiendo en «empresas multiproducto». Es notable constatar cómo, sin ser objeto de un plan, a través del ensayo y del error y en función de las necesidades estructurales del modo de producción, que actúan como órganos de selección de las innovaciones, éstas se constituyen en un sistema. La flexibilidad técnica atañe tanto a la necesidad de quebrar el colectivo obrero como a la de adaptarse a las nuevas necesidades de la realización. Todos los elementos confluyen: un mercado rápidamente saturado y segmentado, la difusión del taylorismo, la reestructuración del proceso de trabajo, y la introducción de las tecnologías de la información. Esta flexibilidad desemboca (como veremos más adelante) en la generalización del taylorismo. Por ejemplo, las actividades hasta ahora realizadas de manera «tradicional» en las fábricas por una categoría particular de obreros profesionales que tenían importantes conocimientos técnicos —los ajustadores—, ahora están taylorizadas. «Los ingenieros estudian todos los gestos necesarios para los cambios de series para limitarlos y simplificarlos al máximo, modifican las instalaciones en consecuencia y luego confían esta tarea, ya estrictamente delimitada y prescrita, a los asalariados que trabajan en la línea de producción. La función de ajustador se reintegra así en el destino taylorista normal [...]. La microelectrónica ha desempeñado un papel esencial en esta evolución: permite localizar los elementos específicos de un producto u opción determinados, ya no en lo *hard* (hardware) sino en lo *soft* (programas informáticos), que es por naturaleza más fácil de modificar.» (Guillaume Duval, *L'Entreprise efficace*, p. 43). La flexibilidad técnica satura constantemente las capacidades instaladas, lo que favorece una disminución de los costes; las economías de escala se sustituyen por economías de variedad. Existe la posibilidad permanente de pasar de un nuevo producto a otro, ya que se trata de un consumo segmentado que satura rápidamente al más solvente de estos consumidores. Se trata de renovar constantemente la demanda, incluso antes de que se haya producido la saturación de un producto. En un mercado incierto y altamente diferenciado, las economías de escala ya no son las únicas pertinentes. Incluso se modifican las relaciones entre las empresas, ya que las grandes

empresas trasladan el riesgo a los subcontratistas, pero las pequeñas empresas pueden organizarse en redes, como en el centro y el noreste de Italia, y competir eficazmente con las grandes en la flexibilidad de la producción debido a su capacidad de respuesta ante las variaciones de la demanda. En una situación de demanda débil, segmentada e incierta, se trata de ser capaz de orientarse inmediatamente hacia los diferentes segmentos de esa demanda.

Semejante estructura de la realización global no es más «virtuosa» o «viciosa» de lo que lo fue la estructura del «fordismo», que se basaba en apostar sobre ganancias de productividad cada vez mayores, en la acumulación de reservas de dólares fuera de Estados Unidos y en una continua flexibilización de la presión monetaria. Los riesgos inherentes al actual circuito de realización son bien conocidos: el sobreendeudamiento de los hogares estadounidenses y la perpetuación de las inversiones de capital extranjero en Estados Unidos. El sistema está a merced del más mínimo «accidente». Pero la acumulación capitalista *nunca* ha brillado por su estabilidad y su falta de contradicciones. Lo importante es fijarse en *el sistema que existe* y medir sus límites, no decir que no existe porque sus límites radican en no ser como el anterior.

UN NUEVO «COMPROMISO»

Al no existir ya ningún «compromiso» entre el capital y la clase obrera, y dado que sin «compromiso» no puede haber acumulación ni rentabilidad, hace falta «integración». Con todas las reservas que podamos tener acerca del uso de este término, ¿es tan seguro que ya no exista «compromiso»?

En primer lugar, el llamado «compromiso fordista» no ha desaparecido, ni el Estado del bienestar tampoco; ya no estructura la relación entre el proletariado y el capital, porque se ha convertido él mismo en un elemento de las nuevas modalidades de explotación. La actual reactivación (finales de 2003) en Estados Unidos tiene fuertes tintes keynesianos, y el proteccionismo, a pesar de la globalización o más bien en el contexto de ésta, no ha sido relegado al museo de antigüedades. La precariedad no es una simple extensión cuantitativa; es una ruptura histórica, una reestructuración de la relación entre trabajo y capital que implica a diferentes figuras históricas del proletariado. La precariedad es general en la medida en que estructura el conjunto de la relación de compraventa entre trabajo y capital, y no como eliminación pura y simple de lo que no es ella; en tal caso, serían de nuevo la ruptura histórica y la segmentación las que desaparecerían. En un informe publicado el 4 de septiembre de 2000 en Washington por el Economic Policy Institute (EPI), dirigido por Robert Reich y Lester Thurow, se afirma que «la proporción de empleos estables a tiempo completo en Estados Unidos ha ido aumentando desde 1995, pasando del 73,6% al 75,1% de todos los empleos... Además, aunque las cotizaciones de los empresarios a la seguridad social están disminuyendo, la proporción de empleos cubiertos por una protección social está aumentando.» (*Le Monde*, 6 de septiembre de 2000) ¿Cuál es entonces la naturaleza de esta precariedad, que puede decirse que estructura toda la relación? No se trata sólo de esa parte del empleo a la que cabe calificar *en sentido estricto* como precaria. Integrada ahora en todas las ramas de actividad, es, por supuesto una «amenaza» para todos los empleos llamados estables. En la región de Las Vegas, las empresas de «alta tecnología» que se están desarrollando en torno al gran complejo de bases militares están imponiendo la «cultura 24/7» (disponibilidad 24 horas al día, 7 días a la semana) que prevalece en los empleos

precarios de la hostelería. Los empleos estables adquieren las características de la precariedad, sobre todo la flexibilidad, la movilidad, la disponibilidad constante, la subcontratación, que hace que incluso el empleo «estable» en las PYME sea precario, así como el funcionamiento por objetivos en las grandes empresas. La lista de síntomas del contagio de la inseguridad laboral a los empleos formalmente estables es larga: la necesidad de adaptar constantemente las cualificaciones personales a las necesidades específicas de la empresa; la imposición de la formación continua como una desestabilización continua de la fuerza de trabajo; la desconexión entre el crecimiento de los salarios y el aumento de la productividad en favor de una conexión entre salarios y rentas del capital, que obviamente sólo beneficia a los salarios muy altos y remite a los demás (tengan empleos «estables» o no) a la simple interacción de la oferta y la demanda en el mercado de trabajo, donde incluso una demanda fuerte sólo beneficia marginalmente al salario directo porque da lugar a una jornada laboral más larga (*cfr.* el informe de la EPI) y el crecimiento salarial que debería resultar de este aumento de la demanda se transfiere a formas más o menos retorcidas de ahorro y capitalización. La formación del salario mismo del «empleado estable» está sujeta a la misma regla que la del precario: el simple juego distorsionado de la oferta y la demanda y la «exclusión» del crecimiento general de la economía y de la productividad general; el «pleno empleo» como rotación acelerada y organizada, intercalada con la formación, que es lo que intenta instituir en Francia un proyecto como el PARE del Medef y la CFDT, o la sustitución práctica de la noción de cualificación por la de empleabilidad. La naturaleza de esta precariedad como estructuradora de la relación en conjunto hay que buscarla, como hemos visto, en la reactivación, sobre la base de los cambios en la extracción de plusvalor relativo, de la extracción de plusvalor en su modalidad absoluta.

Es precisamente en este acoplamiento de los dos modos de extracción de plusvalor donde reside un «nuevo compromiso» que remite a la compra global de fuerza de trabajo.

El plusvalor relativo, como principio dinámico de reestructuración de la subsunción real, infunde vigor renovado a la extracción de plusvalor absoluto: mayor número de horas de trabajo reales; aumento de las horas extraordinarias que, gracias a la flexibilidad, no se contabilizan ya como tales; flexibilización y anualización del tiempo de trabajo, que conducen a un aumento de la intensidad del trabajo, cosa que corresponde al plusvalor absoluto; períodos más largos de cotización para las pensiones; cambios en las normas sociales de consumo que modifican el componente histórico del valor de la fuerza de trabajo, reduciéndolo mucho más que las ganancias de productividad, lo que equivale a un aumento del plusvalor absoluto; mejor utilización del capital fijo instalado, reducción de la porosidad del trabajo; aumento de las jornadas simultáneas; reducción del trabajo necesario individualmente; desarrollo de la pluriactividad; valorización por el capital de los períodos de formación, etc. Estados Unidos, Gran Bretaña y los Países Bajos llevan años avanzando en esta dirección, y Francia, Alemania, Italia y España intentan tomarla en la actualidad. Por no hablar, también, siempre en lo tocante al crecimiento absoluto del plusvalor, de las modalidades de fijación del valor de la fuerza de trabajo y de su explotación en Asia, América Latina o en África. Por no hablar, tampoco, de la búsqueda de ganancias de productividad mediante la modificación cualitativa de la absorción de la fuerza de trabajo social por parte del capital.

La revitalización del modo absoluto de extracción de plusvalor funda un «nuevo compromiso» sobre la base siguiente: un «reparto», o más bien una conservación muy precaria, dentro de la fuerza de trabajo disponible, tomada en su conjunto, del

crecimiento del trabajo necesario. El crecimiento relativo del plusvalor libera trabajo necesario, y su mantenimiento masivo para toda la fuerza de trabajo requiere una multiplicación de las cabezas entre las que se distribuye, lo que conduce a un crecimiento absoluto del plusvalor. El valor global de la reproducción de la fuerza de trabajo disminuye (peso del desempleo, reducción de las prestaciones sociales y de la cuota patronal de las cotizaciones a la seguridad social, que se traslada a la fiscalidad, en su mayoría indirecta), a la vez que aumenta el número de jornadas de trabajo. La distribución del salario destinado a la reproducción de una familia trabajadora en torno a la venta de varias fuerzas de trabajo (este es el secreto de las estadísticas norteamericanas —octubre de 1996— en las que coexiste una caída de los salarios medios y un ligero aumento de los ingresos de los hogares) era ya el proceso puesto en marcha en el siglo XIX a través del empleo de mujeres y niños. Distribuido, por ejemplo, entre tres personas (hombre, mujer y niño), el valor de la reproducción de la fuerza de trabajo permanece invariable (de hecho, puede aumentar ligeramente), pero el capital dispone de tres jornadas de trabajo (que pueden incluso ser reducidas). La fuerza de trabajo necesaria se ha mantenido más o menos igual, pero el plustrabajo se ha triplicado.

Mientras que las luchas de los últimos quince años muy rara vez han dado importancia a la reivindicación de reducir el tiempo de trabajo, son los empresarios y los sucesivos gobiernos los que, con el acuerdo de los sindicatos, han tomado la iniciativa de debatirla. Se trata, a partir de la destrucción de toda identidad obrera, de dar forma a nuevas modalidades de «diálogo social» relativas a la reproducción de la fuerza de trabajo en esta fase de la subsunción real que siguió a la reestructuración, y de poner en marcha un «compromiso social» que integre la precarización y el desempleo como una circunstancia interna del empleo asalariado, convirtiéndose para los trabajadores en una de las condiciones mismas de la reproducción de su situación de asalariados.

La base del compromiso es el crecimiento homotético de los ingresos de la clase obrera en su conjunto y del número de trabajadores. En pocas palabras, eso significa que la parte de los salarios dentro del valor total producido y reproducido en un determinado período de tiempo (el año, por ejemplo) sólo puede crecer en función del crecimiento del tiempo de trabajo global proporcionado por la clase trabajadora. Esto equivale a un bloqueo («moderación») de los salarios individuales. Nunca hubo un reparto de las ganancias de productividad; hubo pleno empleo y, por tanto, aumento del precio de la fuerza de trabajo; una situación favorable, por tanto, a la lucha obrera por los salarios; hubo una modificación, como consecuencia misma de la transición a la subsunción real, de las normas de consumo; hubo un acordonamiento de la acumulación en torno al ámbito nacional en los grandes países industriales y, por tanto, una relajación de la restricción monetaria. El mismo régimen de acumulación que se basó en el rápido crecimiento de la productividad condujo a un aumento regular de los salarios. El hecho de que esto se negociara y diera lugar a un «compromiso», bajo el nombre de «reparto de las ganancias de productividad», sólo nos indica la forma necesaria del precio del trabajo que tiene que adoptar el valor de la fuerza de trabajo como salario, no una participación mítica de la clase obrera en el crecimiento del plusvalor bajo su modo relativo de extracción.

En comparación con este período, el «compromiso» no versa sobre el plustrabajo, sino sobre el trabajo necesario. El tiempo de trabajo global dedicado por la clase obrera a su propia reproducción permanece constante o incluso aumenta ligeramente, aunque necesariamente, en el modo de producción capitalista, disminuya relativamente. Desde

principios de los años ochenta, el aumento de la productividad ha seguido avanzando a un ritmo relativamente sostenido; no se ha producido ni una reducción del tiempo de trabajo ni un aumento del poder adquisitivo de los salarios; esos aumentos de productividad han servido, por tanto, para elevar los beneficios del capital y se han reflejado en un descenso relativo de la participación de los salarios en el valor añadido, que ha pasado del 68,8% en 1983 al 60,8% en 1993. Si entre 1983 y 1992 la proporción de los salarios se hubiera mantenido constante, la masa salarial sería hoy un 12% más elevada (véase « Croissance française à l'horizon 2000 », OFCE). Este descenso relativo, debido al crecimiento de la productividad (desde 1974, la productividad en la industria ha crecido a un ritmo medio de alrededor de un 3% anual, el extremo inferior de la horquilla), que es mayor que el crecimiento global de la producción, normalmente debería convertirse, en las condiciones actuales de acumulación, en un descenso absoluto de la participación de los salarios (el trabajo sólo es necesario para el capital en la medida en que puede proporcionar plusvalor). Si esto no ocurre es porque, para una misma cantidad de trabajo necesaria para la reproducción de la clase obrera en conjunto, el número de trabajadores aumenta relativamente, el valor individual de la fuerza de trabajo disminuye, y el plusvalor aumenta no sólo en su modo de extracción relativo, sino también en el absoluto.

Para el capital, en lo que tocante al trabajo necesario, esto equivale prácticamente a un juego de suma cero; en cambio, en lo que concierne al plusvalor, activa la creación de plusvalor en términos absolutos, no sólo porque, globalmente, incorpora a un mayor número de trabajadores al proceso de trabajo para un trabajo necesario sustancialmente igual, sino también como consecuencia de la intensificación resultante del proceso de trabajo, de la prolongación del tiempo de trabajo global y de la aceleración de la rotación del capital fijo.

Para la clase obrera en su conjunto, la disminución relativa del trabajo necesario no se traduce en una disminución absoluta; ahí reside su «parte del compromiso». La «moderación» salarial, la precarización, la imposición del trabajo a tiempo parcial, es decir, las modalidades modernas de extracción absoluta de plusvalor, acarrearán un descenso del valor individual de la fuerza de trabajo, pero contrarrestan el descenso absoluto que debería resultar para la clase en conjunto del régimen de acumulación sobre la base exclusiva de la extracción de plusvalor relativo. No se trata, por supuesto, de un regalo de la clase capitalista, sino de las modalidades de la reestructuración puesto que ésta es contrarrevolución: destrucción de la identidad obrera, reindividualización de la relación entre trabajo asalariado y capital (como la otra cara de la compra global que hemos presentado). Creación de empleo, por un lado, y congelación salarial y flexibilidad del mercado de trabajo, por otro. En Francia, desde finales de los años ochenta, la reducción de las cotizaciones patronales a la seguridad social favoreció la creación de empleos a tiempo parcial y escasamente cualificados. Estas medidas, iniciadas por Balladur (primer ministro) en 1993 y continuadas por la izquierda, frenaron en 1994 el descenso del número de empleos, que volvieron a aumentar a partir de 1997.

Sólo se trata de una opción «estratégica» de la clase capitalista en la medida en que tiene que superar los ejes mismos que provocaron la caída de la tasa de ganancia en la fase anterior, es decir, los modos limitados de apropiación de esta fuerza social de trabajo que el propio desarrollo del capital había creado bajo la subsunción real. La reducción del tiempo de trabajo no es una respuesta a la precariedad; no sólo lleva a concebir el trabajo como un bien raro y precioso (el bien raro es el plusvalor), sino que su problemática

incluso reintegra el trabajo asalariado en la actividad en general, al establecer una relación supuestamente objetiva entre una cantidad de bienes a producir y una masa de trabajo en general; además, allana el camino a una precariedad generalizada al permitir el ataque a los núcleos todavía «estables» del empleo asalariado. La producción de riqueza y la extorsión de plusvalor ya no tienen como base la suma de los trabajos individuales, sino la organización social del trabajo, es decir, su disponibilidad y la extensión de ésta a nuevas categorías proletarizadas.

Un buen ejemplo de este «compromiso» en torno a la globalización del trabajo necesario y la reactivación de la extracción de plusvalor en su modo absoluto lo ofrece, en Francia, la ley quinquenal del 20 de diciembre de 1993. Amplía las posibilidades de anualización respecto a la ley de 19 de junio de 1987, pero esta vez con la obligación de reducir el tiempo de trabajo. A partir de 1993, existen tres tipos de modulación: la primera permite variar la semana laboral más allá de la cuota legal de horas extraordinarias (130 horas al año); la segunda permite al empresario superar las 130 horas, eximiéndole del pago de los incrementos salariales y del descanso compensatorio (hasta 44 horas por convenio de empresa y 48 horas por convenio de rama); la tercera también da derecho al empresario a variaciones muy importantes de la jornada laboral, *siempre que vayan acompañadas de una reducción del tiempo de trabajo*. Así, a partir de la ley de 1993, se produce una estrecha combinación entre el crecimiento absoluto del plusvalor y la globalización del tiempo de trabajo necesario, lo que impulsa hasta la ignominia una de las disposiciones de la ley. Ésta reduce las cotizaciones empresariales por los contratos a tiempo parcial o *la conversión de contratos a tiempo completo en contratos a tiempo parcial*. También permite a las empresas establecer contratos de trabajo a tiempo parcial calculados a lo largo del año, cuando hasta entonces el contrato de trabajo intermitente había estado definido de manera muy estricta.

En Francia, las disposiciones de la ley de 35 horas (1998) van en la misma línea. La transición a la semana de 35 horas está respaldada por una ayuda a tanto alzado de 9.000 francos al año por trabajador y de 1.300 francos para las empresas que recurren intensivamente a los salarios bajos. Al igual que el régimen de incentivos a tiempo parcial introducido en 1993, estas reducciones de las cargas están reservadas a los empresarios que ofrecen empleos de corta duración. El eje de la ley es una combinación de reducciones de cargas, «reparto del trabajo» y bloqueo del valor individual de la fuerza de trabajo: el salario mensual de los *smicards* que pasen de 39 a 35 horas estará congelado durante mucho tiempo, y no es seguro que los jóvenes contratados por 35 horas no cobren... 35 horas.

La negociación social, es decir, fundamentalmente, las formas —en el marco de la autopresuposición del capital— de la reproducción de la implicación recíproca, como clases, del proletariado y del capital, deja atrás el dilema entre el empleo, por un lado, y la asistencia o las prestaciones, por otro. La clase capitalista abandona la política de reproducción del no-trabajo *frente* al salariado, que ha demostrado ser un callejón sin salida para el capital en la medida en que no hacía más que perpetuar una modalidad de reproducción de la relación salarial que había provocado la crisis de la fase anterior. Este nuevo «compromiso» se ha puesto en marcha y obra ya en la evolución de las prestaciones sociales mínimas y, sobre todo, en la creación de la RMI, el auge del empleo femenino, en la creación de la figura del «joven» y en las negociaciones de las empresas. Es decir, en lo que hemos denominado la compra global de la fuerza de trabajo.

Gran Bretaña, que está experimentando su fase de crecimiento más larga desde hace cincuenta años, combina una fuerza de trabajo muy flexible con una tasa de desempleo de sólo el 5,4% en 2003. En Estados Unidos, la flexibilidad del empleo es la garantía de la inversión rentable. Este «pacto» permite la acumulación de capital, el empleo y la financiación de los fondos de pensiones. Condiciones de trabajo mal reguladas, grandes diferencias salariales, precariedad laboral, bajo salario mínimo, largas jornadas y ausencia de edad de jubilación, frente a un fuerte crecimiento que asegura un bajo desempleo, el acceso al crédito, la inutilidad del ahorro, y la sostenibilidad de los fondos de pensiones. No son los mismos los que tienen acceso al crédito o esperan una jubilación de los fondos de pensiones y los que acumulan las condiciones de trabajo más repugnantes, pero en los años sesenta en Francia tampoco eran los mismos los que «compartían las ganancias de productividad» y los que cobraban el salario mínimo.

Es interesante comparar la situación actual de recesión de la economía europea (2002-2003) con la anterior de 1991-1993. En agosto de 2003, el desempleo en la Unión Europea se situaba en el 8% de la población activa, frente al 7,3% de mediados de 2001, en el punto álgido de la anterior fase de crecimiento. Durante la recesión de principios de los años noventa, el desempleo superó el 11%. En ese momento, se habían destruido 5 millones de puestos de trabajo en la industria, y los servicios habían creado 1,2 millones. En el período actual, desde mediados de 2000 hasta finales de 2002, se destruyeron 500.000 puestos de trabajo en la industria y se crearon 4,5 millones de empleos en los servicios, en su mayoría de baja cualificación (hay que tener en cuenta que la distinción entre servicios e industria, debido a la externalización de muchas actividades antes clasificadas como industriales, no es tan clara como aparece en las estadísticas). «Europa está cosechando los beneficios de las mutaciones en el mercado de trabajo desde mediados de los años noventa. Entre 1997 y 2002, creó 12 millones de puestos de trabajo, 2 millones de ellos en Francia. Entre 1995 y 2001, la tasa de actividad [cuya importancia hemos subrayado] de las mujeres pasó del 56,6% al 60,2% (78% en el caso de los hombres). El trabajo femenino ha tenido efectos multiplicadores, transformando en empleos asalariados los trabajos que hasta ahora realizaban las amas de casa [una visión moral y humanista del capital ve en ello un signo de degeneración, pero el trabajo productivo es simplemente el que se intercambia por capital, y si, además, interviene en la reproducción de la fuerza de trabajo, no amenaza la acumulación, como pueden hacerlo la industria del lujo o la armamentística —*cfr. Marx, Capítulo VI inédito de El Capital*]. Ha sido posible gracias a la flexibilización del mercado de trabajo: el 40% de los puestos de trabajo creados durante este período eran a tiempo parcial, y fueron desempeñados principalmente por mujeres [...] El aumento de los empleos a tiempo parcial ha permitido aumentar la tasa de actividad de los jóvenes, que pueden cursar a la vez mejores estudios [dejamos esta opinión al periodista de *Le Monde*] y acceder al mercado de trabajo. Combinados con el aumento de los contratos de duración determinada, la moderación salarial y el descenso de los costes salariales, estos factores han hecho que Europa sea más resistente a la actual desaceleración en el frente del empleo.» (*Le Monde*, 11 de octubre de 2003)

EL «NUEVO COMPROMISO» EN TIEMPO REAL

«Queremos iniciar inmediatamente las negociaciones con los empresarios sobre la organización del trabajo. No podemos hablar de

inmediato de todas las posibilidades de compromiso; de lo contrario no obtendremos nada.»

Declaración de Klaus Zwickel, presidente del sindicato IG Metall (*Le Monde*, 3 de abril de 1998).

- **En Suiza, en 1993, el sindicato de trabajadores del metal firmó un acuerdo para las empresas en dificultades:** la jornada laboral pasó de 40 a 45 horas sin el pago de horas extras, o supresión del decimotercer mes. (*Échanges*, nº 76)

- **En Francia, el débil crecimiento entre 1990 y 1995** (1,1% de media anual por lo que se refiere al PIB total) explica tanto el descenso del empleo como el aumento del paro. Sin embargo, el *Conseil supérieur de l'emploi, des revenus et des coûts* (CSERC) señala que esta desaceleración sin precedentes de la economía fue «menos destructiva de puestos de trabajo y menos productora de paro» que durante la primera mitad de los años ochenta. El descenso de los costes laborales, que se convirtió en estructural con la Ley de Empleo quinquenal de diciembre de 1993, ha provocado un aumento del empleo, pero la principal explicación, según el informe, reside en el desarrollo sin precedentes del trabajo a tiempo parcial. El efecto dominante no es un aumento de la cantidad de trabajo, sino un cambio en la distribución de esa cantidad. (*Le Monde*, 8 de enero de 1997).

- **Acuerdo de France Télécom sobre las condiciones de empleo y trabajo** [desdeñado por la CGT y el SUD, que tienen grandes dificultades para justificar su rechazo al personal]. El texto prevé la inclusión de más de mil jóvenes y la apertura de todas las sucursales los sábados, acompañada de una reducción de la jornada laboral. (*Le Monde*, 10 de enero de 1997)

- **Con las 32 horas, EDF-GDF* podrá doblar su contratación, una estrategia de desarrollo de la empresa basada en el servicio al cliente.** El acceso al «tiempo elegido» es ahora «un derecho abierto a todos»; el objetivo es disminuir la masa salarial sin reducir la plantilla. Un agente voluntario que se comprometa a trabajar 32 horas durante tres años recibirá una paga adicional equivalente a dos horas. Reducir también las horas de trabajo de los agentes que acepten trabajar a mediodía, por la tarde o los sábados, en función de las necesidades de la clientela. Contratar a jóvenes, la «mayor parte» de los cuales trabajará en horario reducido. Hostil al acuerdo, la CGT reconoce que no sabe cómo será recibida por los agentes. (*Le Monde*, 15 de enero de 1997). El acuerdo debería permitir la contratación de 15.000 agentes, con un horario de trabajo entre las 6 y las 7 de la mañana y entre las 6 y las 8 de la tarde, que les daría derecho a un aumento del 30%. Las horas trabajadas después de las 20 horas o los sábados se compensan al 50 %. *Todas las mejoras se dan en tiempo y no en dinero.* Gracias a estos dos regímenes, un agente que teóricamente trabaje 32 horas, incluidos los sábados por la mañana, y que se beneficie de la medida reservada a los salarios bajos, trabaja de hecho 30 horas con un salario de 36 horas. (*Le Monde*, 21 de enero de 1997). «El objetivo de la dirección (de EDF y GDF) es reducir la masa salarial sin reducir la plantilla.» Aproximadamente el 10% de la plantilla podría estar interesada, a pesar de la pérdida de salario. (*Le Monde*, 12 de enero de 1997)

* Electricité de France-Gaz de France. [N. del t.]

- **Alemania: recortes salariales y flexibilidad.** En 1995, Klaus Zwickel, presidente del sindicato metalúrgico IG Metall, aceptó oficialmente establecer un vínculo entre salarios excesivamente altos y destrucción masiva de puestos de trabajo. Sin embargo, a la moderación salarial concedida por los sindicatos, la patronal quiso añadir un arsenal de medidas que empujasen a las organizaciones obreras a reducir los costes: anualización de la jornada laboral, horas extras integradas en el salario, turnos de producción los sábados, etc. A cambio, se garantizaría el empleo, pero esto ya no se negociaría a nivel de sucursal sino de empresa. (*Le Monde*, 19 de marzo de 1997).

- **En Alemania, la reducción del tiempo de trabajo no ha dejado de extenderse desde mediados de los años ochenta** (semana de cuatro días en Volkswagen desde abril de 1994, semana de 35 horas introducida en todo el sector desde octubre de 1995). Sobre todo, los empresarios quieren tener la máxima flexibilidad en la organización del tiempo de trabajo, y no tener las manos atadas por un modelo teórico válido para todo un sector. En la medida de lo posible, reclaman la introducción de horarios de trabajo «a la carta» sobre la base del voluntariado para aprovechar al máximo las capacidades sin aumentar los costes.

«Quien piense que se puede hacer una política de empleo distribuyendo una cantidad de trabajo considerada como dato fijo, está abandonando cualquier esperanza de estar entre los países competitivos de la economía mundial», escribe el editorialista económico del *Frankfurter Allgemeine Zeitung* (*Le Monde*, 30 de abril de 1997). El «reparto» no es una operación puramente homotética, sino una modificación de la organización del trabajo y de las formas de extracción del plusvalor.

- **Alemania:** sobre la cuestión clave de la flexibilidad, Dieter Schulte, presidente de la confederación sindical DGB, se pronunció a favor de una reforma de los convenios colectivos negociados a nivel de sector. Se trata de adaptarlos para dar más autonomía a las empresas y a los sindicatos locales. Varias empresas, desde Volkswagen hasta Mercedes, ya han garantizado los puestos de trabajo a cambio de una mayor flexibilidad organizativa o de deducciones salariales. Este tipo de acuerdo se aprovecha de una movilización a favor del empleo: huelga de los mineros contra la supresión de los subsidios, movilización de los trabajadores de la siderurgia que se oponen a la OPA hostil de Thyssen por Krupp. (*Le Monde*, 1 de junio de 1997)

- **«Los acuerdos que vinculan empleo y flexibilidad se multiplican en Europa.** En la industria química alemana, los salarios podrían reducirse en el caso de una coyuntura difícil. En los bancos italianos, el empleo de por vida ha dejado de ser la norma. Los sindicatos de los países vecinos empiezan a aceptar nuevos compromisos sociales. Un enfoque que podría inspirar a Lionel Jospin.»

Los pactos sociales o los acuerdos de flexibilidad se multiplican en Europa. Algunos se firman a nivel nacional (España, Irlanda, Austria), otros a nivel de sector (química e imprenta en Alemania, bancos en Italia), o incluso a nivel de empresa (Mercedes, Ford, Hoogovens). Francia, debido a la división sindical y a la debilidad de la representación patronal, tiene dificultades para abordar este asunto (papel de la ley sobre las 35 horas semanales).

En España, la patronal y los sindicatos (UGT – socialista, y CCOO - comunista) ratificaron oficialmente, el 28 de abril de 1997, un importante acuerdo que abarca tres temas principales: el empleo, la negociación colectiva y las condiciones de trabajo en los sectores que carecen de convenio colectivo. Mientras los empresarios obtienen la creación de un nuevo tipo de contrato indefinido con menos limitaciones que el contrato indefinido «clásico», los sindicatos esperan que los empresarios firmen más contratos indefinidos, incluso «aligerados», y menos contratos de duración determinada.

En Austria, la patronal y los sindicatos concluyeron en febrero de 1997 un acuerdo que permite aumentar la jornada laboral a 50 horas semanales, siempre que las horas extraordinarias se compensen íntegramente en tiempo. El tiempo de trabajo cotidiano puede aumentar a 10 horas en las empresas que reducen la semana laboral a cuatro días.

El sindicato IG Metall del norte de Baden-Württemberg ha firmado un acuerdo de «protección del empleo» para reducir la jornada laboral a 30 horas semanales, con una reducción salarial equivalente. A cambio, los jóvenes aprendices tendrán un contrato de trabajo de al menos seis meses tras su graduación. En el sector de la imprenta, se firmó un convenio colectivo para toda Alemania mucho menos generoso que el anterior.

A finales de febrero de 1997, la dirección y el comité de empresa de Mercedes concluyeron un acuerdo por el que se garantizaba el empleo de los 134.000 trabajadores alemanes hasta el año 2001, a cambio del abandono de determinadas prestaciones sociales. En abril, Ford Alemania se comprometió a mantener las inversiones en sus plantas más allá del año 2000 a cambio de una reducción de determinadas prestaciones sociales y una mayor flexibilidad.

En los Países Bajos, el fabricante de acero Hoogovens concluyó el 13 de febrero de 1997 un acuerdo relativo a la remuneración de los años 1997 y 1998, a la duración de la jornada laboral, a la reducción de la plantilla hasta el año 2002 sin despidos y el recurso a la subcontratación vinculado a un acuerdo previo con los sindicatos.

«Es inevitable constatar que Francia es uno de los raros países en los que este tipo de acuerdos sigue siendo excepcional: el fracaso de las negociaciones sobre la flexibilidad en 1984 o las negociaciones sectoriales sobre el tiempo de trabajo en 1996 apenas incitan al optimismo.»

En este contexto, la ley de las 35 horas ya no puede entenderse, en lo que al fondo se refiere, como una excepción francesa, ya que obliga a negociar en torno a la distribución y la reorganización del tiempo de trabajo, su flexibilidad y anualización, así como en torno a los cambios en las remuneraciones. Lo único que tiene de particular es el método, debido a la debilidad de los «interlocutores sociales». (para todos los pasajes entre comillas, véase *Le Monde*, 7 de junio de 1997)

• **El Bundesbank se congratula de «la mayor flexibilidad de la jornada laboral y de los salarios»**, en referencia a los acuerdos firmados en la industria química, que permiten, en particular, reducir los salarios en un 10% cuando el empleo esté amenazado (*Le Monde*, 22 de octubre de 1997). Con la llegada al poder del SPD, la breve vuelta a la pista de Oskar Lafontaine marcó el fin de cualquier veleidad de relanzamiento del «fordismo».

• **Francia:** «Para el tribunal de casación, el empleo tiene prioridad sobre el salario» (*Le Monde*, 22 de octubre de 1997). En un momento en el que el gobierno quiere que las empresas reduzcan la jornada laboral a la vez que les deja libertad para negociar

reducciones salariales, la jurisprudencia del Tribunal de Casación va en el mismo sentido. En una importante sentencia dictada en febrero de 1997, la Sala de lo Social del Alto Tribunal dictaminó que una reducción salarial acompañada del mantenimiento del empleo es más favorable para el trabajador que la situación anterior. De este modo, los jueces parecen aprobar de antemano las reducciones de la jornada laboral acompañadas de una reducción del salario. El derecho laboral evoluciona hacia un derecho al empleo.

• **En Francia, la CGT y FO* firman con bastante frecuencia acuerdos «flexibles» en el marco de la ley Robien.** El *Observatoire des relations professionnelles et de l'innovation sociale* (organismo creado por la CFDT) ha realizado un análisis detallado de los «acuerdos Robien». El estudio no abarca todos los convenios —ofensivos y defensivos, 736 en total en octubre de 1997— sino sólo 156 convenios defensivos, 87 de los cuales prevén la anualización del tiempo de trabajo. De estos 87, la CGT y FO han firmado 23 cada una, y la CFDT 59. Aunque la CFDT es la primera firmante, la CGT y FO no se quedan atrás. En el caso de la CGT, entre otros: en Péchiney Emballage, Delsey, Jacob-Delafon, Thomson, Carnaud Metal Box, etc., la CFDT es la primera firmante. En una decena de empresas, es incluso la única. Además, 81 de los 156 convenios defensivos prevén una reducción de los salarios. La CFDT firmó 61, la CGT 23 y FO 29. En Alcatel CIT, Câbles Pirelli, Bosch, CGT y FO han firmado estos acuerdos. FO también ha firmado acuerdos que prevén recortes salariales en Fonderies Bouhyer, Well, Turboméca, Eminence, Moulinex, etc.

Lo más sorprendente es que este tipo de acuerdos también se dan en empresas saneadas que reducen la jornada laboral, no para evitar la pérdida de puestos de trabajo, sino, por el contrario, para aumentar su plantilla. De los 367 acuerdos ofensivos identificados por el *Observatorio*, se conocen los firmantes en 292 casos. 102 prevén una anualización del tiempo de trabajo, de los que la CGT ha firmado 24 y FO 5. En el caso de la CGT: Quelle, Pampryl, Bonduelle, etc. Incluso en estos acuerdos denominados «ofensivos», los sindicatos aceptan que la remuneración no siempre se mantenga. 77 acuerdos prevén explícitamente sólo una compensación parcial, entre ellos 4 firmados por FO y 11 por la CGT. Además, 41 convenios prevén una congelación salarial: 8 firmados por la CGT y 2 por FO. Estas cifras son indicativas de la brecha existente entre la retórica del «vértice» y la realidad de la «base». Entre los dirigentes patronales que rechazan la idea misma de la reducción del tiempo de trabajo, pero que la aplican en muchos de sus establecimientos, y los sindicatos que se niegan a discutir la flexibilidad, pero aceptan, a nivel local, muchas concesiones, la brecha entre la retórica y la realidad parece estar yendo a más. (*Le Monde*, 22 de octubre de 1997).

• **En los Países Bajos, la norma es la combinación de reducciones constantes del gasto social, disminuciones de las cotizaciones empresariales y desregulación del mercado laboral con reducción del tiempo de trabajo.** Entre 1981 y 1983, en los Países Bajos se perdió el 6% de los empleos. Un buen ejemplo del colapso de la regulación fordista: el gasto público pasó del 42% al 61% del PIB entre

* Force Ouvrière («Fuerza Obrera»): tercera central sindical de Francia después de la CGT y la CFDT. Fue fundada en 1948 por antiguos miembros de la CGT contrarios a la influencia del Partido Comunista sobre esta central. Debido a su postura favorable a la OTAN y el proceso de construcción europeo, recibió financiación de los gobiernos de Francia y Estados Unidos. Actualmente ha abandonado sus posiciones anticomunistas. [N. del t.]

1979 y 1983; la presión de las cotizaciones pasó del 41% en 1970 al 55% en 1983. Al mismo tiempo, el déficit presupuestario aumentó del 1% al 6%. El coste de la fuerza de trabajo aumenta rápidamente para hacer frente al aumento de los gastos y a la indexación automática de los salarios a la (alta) tasa de inflación.

1982, los acuerdos de Wassenaar. El principio del acuerdo, firmado por Wim Kok (entonces líder del principal sindicato —FNV—, que luego fue primer ministro durante un tiempo), consistía en dar prioridad a la creación de empleo a cambio de una moderación salarial. Los sindicatos tuvieron que luchar para que los acuerdos fueran aceptados por sus bases, pero se logró «dorar la píldora»: «En los últimos nueve años, la afiliación a la FNV aumentó un 25% y la tasa general de afiliación ha pasado del 4% al 5%» (Johan Stekelenburg, presidente hasta 1996 de la FNV). Por su parte, el presidente de la patronal (Hans Blankert) dijo: «En Wassenaar, los sindicatos han reconocido la importancia crucial de volver a obtener beneficios, entre otras cosas, mediante la moderación salarial; los empresarios se han comprometido a un mejor reparto del trabajo, y el gobierno ha dado más autonomía a los socios y se ha comprometido a sanear las finanzas públicas y a desregular la legislación laboral.» (*Le Monde*, 24 de septiembre de 1997)

No obstante, este compromiso está marcado por las condiciones de la época; es un compromiso de crisis en la medida en que pasa por alto el necesario crecimiento de la tasa de actividad. La participación de las mujeres en el mercado de trabajo sigue siendo de las más bajas de Europa, y unas 800.000 personas reciben prestaciones por incapacidad laboral. Al mismo tiempo, en Francia fracasó (1984) la gran negociación sobre la reducción del tiempo de trabajo y la flexibilidad. La CGT se mostró hostil de principio a fin, pero la CFDT y FO, que habían firmado, se vieron obligadas a retirar sus firmas bajo la presión de sus afiliados.

En los Países Bajos, la reducción del desempleo privilegia la creación de puestos de trabajo, sobre todo a tiempo parcial. El porcentaje de empleos a tiempo parcial es el más alto de Europa, un 37% frente al 17% de Francia. Sin embargo, la cifra de desempleo no tiene en cuenta el número de personas activas que no están en el mercado de trabajo. En 1995, el seguro de desempleo cubría a 773.000 personas. Al mismo tiempo, 609.000 personas recibían un subsidio por incapacidad laboral (*Le Monde*, 5 de noviembre de 1997). El funcionamiento del mercado de trabajo en los Países Bajos se ha vuelto inadecuado y arcaico, demasiado anclado en una mera reacción a la crisis del empleo; tiene que transformarse en un sistema de empleo basado en la tasa de actividad en relación con la población activa. La cifra real de desempleo estaría más cerca del 20% (o de 1,3 millones de personas) que del 7%, si se reintegraran todos los que buscan trabajo y todos los que podrían trabajar pero reciben una prestación (recordemos que de lo que hay que hablar ya no es de la tasa de desempleo sino de la tasa de actividad, por lo que es difícil comparar las cifras del 20% y del 7%). Llegados a este punto, la política de empleo debe orientarse hacia un cuestionamiento de las prestaciones «demasiado elevadas» (78% del salario mínimo) y de las cargas sociales sobre los salarios bajos (32% del coste total de un asalariado que cobra el SMIC, 26% en Francia). El mercado de trabajo holandés no está abierto a los trabajadores menos cualificados y menos productivos, que están excluidos de la población activa.

• **En 1997, por primera vez desde 1991, la industria automovilística alemana creó 25.000 puestos de trabajo, el 45% de los cuales fueron contratos de duración determinada.** En 1993, el veredicto era indiscutible: costes de producción demasiado elevados, modelos inadecuados, coches demasiado caros. Se firmaron numerosos acuerdos de flexibilidad. Esta estrategia de crecimiento no habría podido llevarse a cabo sin una reducción de los costes, entre ellos los laborales. A menudo, las negociaciones con los sindicatos fueron tormentosas: la patronal amenazó con deslocalizar la producción si los trabajadores no se esforzaban por mejorar la competitividad. Hasta la fecha, nunca han cumplido sus amenazas. Ciertamente, han abierto fábricas en el extranjero para penetrar en nuevos mercados como Brasil, India o China. Ciertamente, a veces han optado por producir en países más baratos, como España o Europa del Este. Pero hasta ahora no se ha cerrado ninguna fábrica en Alemania. El sindicato IG Metall ha hecho las concesiones necesarias. La patronal ha intercambiado la garantía del empleo por una mayor flexibilidad y competitividad. BMW fue la primera en adoptar este tipo de acuerdo hace ya más de diez años. En la planta de Opel en Rüsselsheim, la organización del tiempo de trabajo permite al fabricante adaptar su producción a las fluctuaciones de la demanda. Los trabajadores trabajan entre 30 y 38,75 horas semanales, con una media de 35 horas al año. (*Le Monde*, 16 de noviembre de 1997).

• **Francia, « Pôle eau » de la Générale des eaux.** Aunque la dirección había anunciado en 1997 que no sustituiría las bajas —unas seiscientas en dos años—, el acuerdo sobre la semana de 35 horas prevé que las nuevas contrataciones se compensen con una reducción temporal de los salarios. (*Le Monde*, 23 de enero de 1998).

• **Alemania: «La difícil búsqueda de un pacto para el empleo»** (*Le Monde*, 16 de septiembre de 1998). Desde la reunificación en 1990, a Alemania le resulta muy difícil mantener su modelo de consenso social basado en una política contractual entre sindicatos y empresarios. De hecho, lo que se cuestiona es toda la reglamentación social. Los convenios colectivos, negociados durante décadas en las ramas profesionales de toda Alemania, cada vez dan menos cuenta de la creciente diversidad de la economía. De hecho, el objetivo de la negociación colectiva era impedir la supervivencia de las empresas incapaces de mantenerse de otra manera que jugando con los salarios, lo que suponía una presión permanente para aumentar la productividad. Mediante el «reconocimiento de la diversidad» lo que se está poniendo en marcha es otra modalidad de valorización del capital. Por un lado, están los grandes grupos multinacionales, que obtienen enormes beneficios y disponen de los medios necesarios para responder a las exigencias de los inversores internacionales, y por otro, una serie de PYMES compartimentadas en un mercado nacional, que están empantanadas desde hace años en una atonía «coyuntural». Esta fragmentación se manifestó por primera vez en Alemania del Este, donde la mayoría de las empresas no pudieron hacer frente al shock salarial tras la reunificación con la aplicación de los convenios colectivos. Hoy en día, un número creciente de empresas, tanto del Este como del Oeste, consideran que los convenios colectivos son demasiado restrictivos frente a una competencia que exige cada vez más flexibilidad. Cada vez más comités de empresa —instituciones mucho más importantes que en Francia— están dispuestos a aceptar concesiones salariales o de horarios a cambio de puestos de trabajo.

• **El CJD (Centro de Jóvenes Dirigentes Empresariales) acepta las 35 horas.** Firma de un acuerdo marco entre el CJD y el Ministerio de Trabajo, para apoyar a 400 empresas en su planteamiento de «organización del trabajo, reducción del tiempo de trabajo y creación de empleo»: el CJD va a experimentar, sobre el terreno, con la «reducción del tiempo de trabajo», que considera como «la contrapartida necesaria» que se ofrece a los trabajadores «a la modulación horaria y a la anualización del tiempo de trabajo, que cada vez se les exigirá más». El Sr. Degroote, Presidente del CJD, condenó el acuerdo firmado en el sector metalúrgico por la UIMM y tres organizaciones sindicales (FO, CGC, CFTC), que, según él, defiende «una posición conservadora y corre el riesgo de no preparar los cambios necesarios para el porvenir de las empresas» (18 de septiembre de 1998).

• **La CGT ha anulado el acuerdo social de 32 horas con EDF.** Entrevista con Denis Cohen, secretario general de la Federación de Energía de la CGT :

«Hemos rechazado este acuerdo porque enmascara la realidad. Forma parte de un expediente de regulación que pretende eliminar 18.000 puestos de trabajo en EDF-GDF de aquí a 2010, 8.000 de ellos en los próximos tres años, sobre un total de 142.000. Su objetivo, por tanto, era apoyar la supresión de puestos de trabajo e introducir una mayor flexibilidad».

-- «¿Qué será de las 19.000 personas que optaron por el trabajo a tiempo parcial, los 5.100 jóvenes contratados y los 1.600 jubilados, ahora que el convenio ha caducado?»

-- «La empresa debe permitir que los jóvenes reclutados a los que se les ha concedido automáticamente el estatuto puedan optar por 32 o 38 horas. En el caso de los trabajadores que hayan optado por el trabajo a tiempo parcial, la situación debe hacerse permanente y la bonificación que han recibido por ello debe integrarse.»

-- «¿Temen ustedes una sanción de los empleados durante las elecciones del 15 de octubre en relación con las organizaciones sociales que controlan?»

-- «No fue adrede, y no mido el daño que el desmadre mediático ha hecho a la imagen de la CGT. Creo que una victoria legal puede convertirse en una derrota política». (*Le Monde*, 30 de septiembre de 1998).

-- Un caso de libro sobre el nuevo compromiso en el que la CGT cae en su propia trampa: reconocer a la vez la necesidad de cumplir su función sindical y querer mantener una postura crítica. No creía que fuera a prevalecer legalmente. Un poco más adelante en la entrevista, Denis Cohen propone en las negociaciones sobre las 35 horas («incluyendo ciertas medidas adoptadas en el acuerdo social sobre las 32 horas»), la adopción de medidas similares a la que la CGT acaba de hacer anular.

• **El gobierno italiano ha concluido un pacto por el empleo con los interlocutores sociales.** Todos los interlocutores sociales, sin reserva alguna, han expresado su satisfacción. *Reduce el coste de la fuerza de trabajo*, en particular mediante la transferencia de determinadas cargas de las empresas al Estado y la *exención fiscal de los beneficios reinvertidos*. Todos los sindicatos aplaudieron el reforzamiento de la política de concertación que, en su opinión, da más «credibilidad» a Italia a nivel europeo y demuestra que es posible «lograr la redistribución de la carga fiscal sobre una base más equitativa, para reducir el coste del trabajo y la presión de los impuestos sobre las familias de acuerdo con un equilibrio que consideramos necesario». (Sergio Cofferati, secretario general de la CGIL) (24 de diciembre de 1998)

• **Finalmente, en Mercedes en Alemania.** En 1993, cuando se puso en marcha el proyecto del Clase A, no era ni mucho menos obvio que fuera a ser producido en Alemania, habida cuenta de los costes de la fuerza de trabajo. «Consideramos seriamente a Francia, Gran Bretaña y la República Checa. Al final, llegamos a un acuerdo con el sindicato IG Metall, que nos permitió elegir Alemania conteniendo nuestros costes.» (Jürgen Schremp, presidente de Daimler-Benz). Los interlocutores sociales acordaron que los aumentos salariales fueran un 1% inferiores a lo negociado a nivel nacional. De este modo, Mercedes se ahorró así 200 millones de marcos en los años 1995 y 1996. «Se ha negociado con el comité de empresa una reducción a la mitad de las pausas pagadas, que ahora sólo representan el 4% del tiempo de trabajo» (Wolfgang Ritter, jefe de Recursos Humanos). «El tiempo de reunión también se ha reducido drásticamente: antes, cada uno de los tres turnos diarios se reunía cada tres meses durante unas tres horas y media. Ahora todos los empleados se reúnen una vez al trimestre.» (*ibíd.*) También se ha adoptado una nueva organización del trabajo, que permitirá reducir la tasa de absentismo de casi el 7% al 5%. Por último, la dirección de Daimler-Benz ha conseguido una mayor flexibilidad de los trabajadores de Rastatt. El tiempo de trabajo semanal puede variar entre las 29 y las 40 horas y se espera que la media sea de 35 horas semanales durante dos años. «Este plan de flexibilidad permite que trabajen 39 turnos adicionales al año, con las horas de trabajo calculadas en 24 meses. Con este sistema, la planta puede aumentar o disminuir su producción en un 10 %: puede respirar.» (Jürgen Hubbert, Director de Turismos de Daimler). Los sindicatos también han permitido a la planta contratar hasta un 7% de la plantilla con contratos de duración determinada, en caso necesario.

• **En Francia, en el marco de los acuerdos sobre la semana de 35 horas, por parte de los sindicatos se impone la prudencia.** En consecuencia, los referendos se multiplican. En Mécatronic, subcontratista mecánico de la región de Isère, la votación sobre un convenio defensivo —que no crea puestos de trabajo sino que los «conserva»— fue organizada exclusivamente por la CGT. «Como sindicato, tenemos que asumir nuestras responsabilidades, pero queremos comprobar que el personal está de acuerdo con nosotros», comenta Philippe Benoit, el delegado. Aquí se han anulado los veinte o treinta despidos forzosos, pero se ha introducido el trabajo a turnos para el 90% de la plantilla. (*Le Monde*, 16 de abril de 1999).

* Sobre las 35 horas, se firmaron acuerdos en 4.076 empresas. La CFDT y la CGC fueron los sindicatos que mostraron una mayor propensión a ratificarlos, pero la CGT también entró en el juego, ya que los ha rubricado en el 86,5% de las empresas en las que está presente. (*Le Monde*, 21 de mayo de 1999)

etc., etc.

Incluso más recientemente...³

• **Estrategias para anticiparse a los expedientes de regulación.** Aunque todavía sean muy marginales, en 2003 se produjeron, entre otros, los casos de Sagem en

³ Todas estas notas se interrumpieron en 2003. ¿Es duradera o coyuntural la «tendencia actual» a la prolongación de la jornada laboral, a qué segmento de la población activa se dirige, y pone en entredicho lo que parece ser la tendencia general —la precariedad y el trabajo a tiempo parcial, por ejemplo—? Nota, 2007

Dinan y de Alstom en Tarbes. En Tarbes, antes de los despidos, Alstom había garantizado a los empleados recontratados por la «división de proveedores» que mantendría las condiciones de su empleo anterior durante cinco años; tras oponerse a esta estrategia, incluido mediante una huelga a principios de 2000, los sindicatos se movilizaron (*Le Monde*, 11 de marzo de 2003). En Suecia y Dinamarca, las empresas geográficamente cercanas han creado un dispositivo de «plataformas territoriales», con la participación de los sindicatos, destinado a hacer circular la fuerza de trabajo entre ellas en función de las necesidades del momento. En Francia, el acuerdo sobre formación profesional firmado a principios de octubre de 2003 a nivel nacional por el gobierno, el Medef y los sindicatos, entre ellos la CGT, prevé transformar la carrera de un trabajador en una especie de «fundido encadenado». El aspecto central del acuerdo es el «derecho individual a la formación» a nivel interprofesional; el derecho del trabajador ya no se limita al perímetro de una empresa.

- **Alemania.** «5.500 empleados de Opel pasan a las 30 horas para salvar 1.200 puestos de trabajo.» (*Le Monde*, 7 de noviembre de 2003). IG Metall, firmante del acuerdo, estima que «el 98% de los empleados está a favor», a pesar de la pérdida de 85 euros mensuales en los salarios de los obreros de fabricación (salario bruto: 2.630 euros). Por supuesto, se trata de un acuerdo y un «compromiso» sindical, pero ni más ni menos que los de los años sesenta.

- **Japón, por el contrario.** «La característica de Japón en el transcurso de los últimos diez años ha sido adaptarse con extrema lentitud a la globalización para preservar los compromisos sociales fundamentales y no arrasar a sangre y fuego un denso tejido social, aunque ello suponga ralentizar la reestructuración industrial.» (Robert Boyer, *Le Monde*, 3 de diciembre de 2002). La crisis deflacionaria (apreciación del yen, sin que vaya acompañada por aumentos de productividad; Japón está atrapado por su dinámica de exportación masiva, que le impide transformar rápidamente sus relaciones sociales; la fuerza de trabajo sigue siendo «cara» y el desempleo bajo; caída de los precios, disminución de los beneficios, debilitamiento de la banca, etc.) y la reestructuración industrial con su «downsizing»; las quiebras y las deslocalizaciones hacia países con costes laborales más bajos implican una transformación de todos estos compromisos sociales. El desempleo afecta ahora sobre todo a los jóvenes y a los asalariados al final de su trayectoria; las mujeres siguen en el mercado de trabajo y los contratos de duración determinada representaron el 27% de la fuerza de trabajo en 2002, frente al 21% en 1993.

UN CRECIMIENTO CON MÁS PUESTOS DE TRABAJO Y... MÁS PARO

El compromiso que hemos definido, y cuya formalización acelera la ley de las 35 horas semanales en Francia a través de las relaciones inmediatas y cotidianas de negociación social mediante las que se desarrolla concretamente la implicación recíproca de las clases en su contenido necesariamente histórico, tiene como primer reto contrarrestar el descenso absoluto del trabajo necesario. En Estados Unidos, Gran Bretaña, Países Bajos y Francia, esta constatación está lo suficientemente extendida como para exigir su comprensión. Es inútil tratar de distinguir en este mantenimiento del trabajo necesario lo que corresponde a la recuperación económica, es decir, a los ciclos cortos de la economía —el ciclo económico de Marx— y lo que corresponde a la reestructuración del

mercado de trabajo dentro de la reestructuración general del modo de producción capitalista. Al margen de sus modalidades históricas de valorización, no existe crecimiento en sí del capital. A medida que avanza el ciclo económico, es posible que aumente el desempleo, pero hay algo ya no podrá ser como antes: la dicotomía entre desempleo y empleo asalariado. El descenso del desempleo que se mantiene en los países de la OCDE, dejando al margen a Francia, se debe a esta desaparición. Un futuro aumento no será el signo de una vuelta al pasado, sino de los límites específicos que esta segunda fase de la subsunción real del capital no puede dejar de experimentar.

Las características de este «descenso del paro» se deben a esta desaparición y no a los conceptos de paro y empleo tal y como podían definirse anteriormente. Volver a trabajar significa encontrarse con contratos cada vez más cortos y precarios, y aunque los despidos económicos siguen el ciclo empresarial, se suavizan con los finiquitos de trabajo temporal. El mercado de trabajo avanza hacia la *organización del trabajo* como «expediente de regulación permanente». «El 11 de septiembre de 2002, la dirección de Renault anunció la supresión en Sandouville (Seine-Maritime) de 900 de los 1.700 empleos temporales de la planta. La decisión se tomó por considerar que era necesario adaptarse a los ciclos económicos. La industria del automóvil, que en su día fue objeto de expedientes de regulación muy publicitados, ha encontrado en el trabajo temporal, pero también en la reducción de la jornada laboral, las variables de ajuste necesarias para hacer frente a los vaivenes del mercado.» (*Le Monde*, 25 de septiembre de 2002). Como resultado de este «nuevo compromiso», el director de la planta afirma: «A cambio de la sostenibilidad del centro y de las inversiones [...], se ha hecho un gran esfuerzo para reducir la variabilidad de las horas de trabajo, con un plan de contratación como resultado.» (*ibíd.*).

Precariedad, situación de la juventud y discriminación sexual, abaratamiento de la fuerza de trabajo (sobre todo «no cualificada»); en el «descenso del paro» encontramos el «compromiso» que hemos analizado: el número de asalariados aumentó en 130.000 en 1997. Y según la fórmula ahora de moda, «el crecimiento es más rico en empleo». En los años setenta, hacía falta un aumento de al menos el 2,7% del producto interior bruto para que se crease empleo neto. Esa tasa se redujo al 2,2% en la década de 1980 y a menos del 1,5% en la actualidad. En su forma más simple, el aumento del PIB significa el aumento de la suma del capital constante que contiene, más el valor del capital variable reproducido, más el incremento de este capital variable, es decir, el plusvalor producido. Un crecimiento «más rico en empleo» puede significar que entre los dos momentos del PIB, cuya diferencia es positiva, se ha producido :

-- o una disminución de la composición orgánica del capital, mientras que el capital total haya aumentado; la relación entre las dos fracciones ha cambiado de manera que el crecimiento del capital variable es superior a la disminución relativa del capital constante ;

-- un aumento del plusvalor debido a un mayor número de jornadas simultáneas sin que se haya modificado la composición orgánica, es decir, la relación entre el capital constante y el capital variable;

-- o bien la composición orgánica sigue aumentando debido al incremento del capital constante, mientras que el capital variable permanece igual pero aumenta el número de trabajadores empleados gracias a este capital; el aumento de la producción total proviene entonces de la mayor masa de capital reproducido (debido al crecimiento del capital constante) y del incremento del plusvalor debido al mayor número de jornadas puestas en movimiento por este capital variable que permanece inalterado.

El primer supuesto milita en contra que el crecimiento actual de la producción sea superior a la masa salarial. El segundo milita en contra de que la productividad del trabajo siga creciendo a un ritmo superior al de la producción y a que se requiera menos fuerza de trabajo para la misma producción. El tercer supuesto cumple el requisito de un crecimiento de la producción superior al de la masa salarial (que se mantiene igual) y un crecimiento de la productividad que también supere al de la producción total (ambos en aumento). También supone un descenso del valor de la fuerza de trabajo y un aumento del plusvalor. En el supuesto hemos considerado que el capital variable permanece inalterado, cuando en realidad aumenta pero en menor proporción que el capital constante (la composición orgánica sigue creciendo), y menor que el número de obreros que permite contratar debido a la disminución del valor de la fuerza de trabajo. Si la cantidad de fuerza de trabajo gastada aumenta, no lo hace en la misma proporción que el aumento del número de trabajadores, siendo este último menos rápido que el primero; de hecho, este crecimiento supone una modificación radical de la relación entre desempleo y empleo, el fin de la dicotomía de la que hablábamos.

El punto clave de la «disminución del paro» y del «crecimiento más rico en empleo», es que ya no sabemos qué es un parado. La manipulación de las cifras, los cambios en las definiciones estadísticas del paro, no son sólo un truco (que también lo son). No hay ni ha habido nunca cifras «reales» de paro; éste ha sido siempre una construcción social que corresponde a la organización real del mercado de trabajo y a las modalidades históricas de definición e institucionalización del empleo asalariado. «El tratamiento estadístico separado de los parados con un solo empleo ha coincidido con el aumento de la precariedad y el engrosamiento de las poblaciones que se encuentran en los márgenes del mercado de trabajo [...] Es como si el famoso crecimiento más rico en empleos se alimentara de las condiciones más híbridas o vulnerables, situadas en las fronteras del subempleo, y reaccionara ante sobresaltos erráticos.» (Alain Lebaube, *Le Monde*, 12 de marzo de 1998). La definición cada vez más restrictiva del desempleo puede entenderse como un deseo de desinflar las cifras y restringir las prestaciones, pero también como la imposibilidad de considerar como parados a los trabajadores eventuales. Si la concepción del empleo parece todavía heredada de los «Treinta Gloriosos», es porque es imposible, en las condiciones actuales de valorización del capital, redefinir el desempleo *frente* al empleo remunerado. Como hemos visto, las políticas de prestaciones, que complementan un salario directo miserable mediante un salario garantizado miserable, se orientan más bien hacia los «puentes» entre el empleo y la inactividad.

Lo que la reestructuración deja en gran medida obsoleta es la teoría del ejército industrial de reserva que entra en servicio en función de las fluctuaciones del ciclo económico. Lo que permanece es su peso sobre los salarios, en el sentido de que el conjunto del trabajo asalariado se define a partir de este halo difuso en el que el desempleo apenas se distingue ya del empleo. El desempleo ya no está netamente separado del empleo: la segmentación de la fuerza de trabajo, la flexibilidad, la subcontratación, la movilidad, el trabajo a tiempo parcial, la formación, las prácticas, el trabajo en negro, han difuminado todas las separaciones. Si pasamos de una consideración del paro en términos de stocks a otra en términos de flujos, la conclusión es obvia: *los parados trabajan*.

Congelación salarial, acumulación desacelerada y diferenciación social: los datos son exactos, pero no son ni «regresivos» ni «progresivos». Se la analizamos como constitutiva de un sistema y en lugar de limitarnos a constatarla en relación con una referencia exterior a ella (el período anterior denominado «fordista»), esta «regresión» aparece

como un aspecto central de la reestructuración definida como abolición de todos los puntos de cristalización del doble molinete de la reproducción del capital: por un lado, el proceso de reproducción de la fuerza de trabajo en su indigencia frente al capital, y por otro, la reproducción de las condiciones objetivas del trabajo como capital frente al trabajo en su subjetividad. Cada uno de estos procesos puede ser más o menos fluido. El fin de la dicotomía entre trabajo y desempleo, la compra global de fuerza de trabajo, la nueva estructuración de la demanda y la ampliación de la tasa de actividad son momentos esenciales de esta fluidez, que sitúa la contradicción entre las clases al nivel de su reproducción; también supone, en lo que a la determinación de la lucha de clases se refiere, la desaparición de la identidad obrera tal como había sido confirmada en el seno de la reproducción del capital. Aquí tenemos un elemento esencial del nuevo ciclo de luchas: en su lucha contra el capital, el desafío para el proletariado puede ser su propia puesta en entredicho.

LAS TRANSFORMACIONES DEL PROCESO DE TRABAJO

LOS «LÍMITES DEL TAYLORISMO»: VALOR Y COOPERACIÓN

A menudo, basándose en testimonios de obreros, se sostiene que, paradójicamente, el taylorismo no puede funcionar sin iniciativa obrera. De ahí se deduce una extraña concepción de los límites del taylorismo. El taylorismo supuestamente correspondería al capitalismo en la medida en que es una búsqueda del valor, el cual debe ser divisible, identificable y separable en forma de algo homogéneo: el tiempo; pero sería inadecuado al capitalismo en la medida en que pone en práctica una cooperación. Existiría una contradicción entre el valor y la cooperación. El razonamiento se vuelve entonces de una simplicidad desarmante: al tratar de superar o ajustar el taylorismo, el capital no supera sus contradicciones, y en consecuencia su solución no puede ser tal. En una palabra, el capitalismo es imposible. Del mismo modo, a principios del siglo anterior, se podría haber dicho que la «reestructuración fordista» era imposible porque aumentaría la composición orgánica del capital.

En la forma «simple» de la cooperación existe ya una «división del trabajo», pero ésta es más una yuxtaposición de especialidades existentes, de oficios que el capitalista encuentra ya históricamente formados y delimitados, que una *verdadera división del trabajo que nazca de la cooperación misma*. «Originariamente la manufactura de coches aparecía como una *combinación de oficios artesanales independientes*. Poco a poco se convierte en una *división de la producción de coches en las diversas operaciones particulares* que la componen, cada una de las cuales cristaliza en función exclusiva de un obrero, siendo ejecutada la totalidad de las mismas por la *asociación de esos obreros parciales*.» (Marx, *El Capital*, t. 1 Vol. II, p. 410). Es decir, que el guarnicionero que poseía todos los conocimientos de su oficio se convertía en guarnicionero de coches. En aquel entonces, la cooperación era el *punto de partida* y no el *resultado* de la unión de varios oficios; era ella la que determinaba las cualidades concretas de los trabajos reunidos. Existía una verdadera división del trabajo cuyas cualidades fragmentarias eran una *creación de su unión* como fuerza colectiva perteneciente al capital. En consecuencia, cuando el obrero se presentaba en el mercado de trabajo como «propietario» de su fuerza de trabajo, ésta era ya, en sus características concretas, el producto de la cooperación en la que iba a entrar; más que propietario, era simplemente su *custodio*, custodio de algo ya

definido por la cooperación. Ésta, sin embargo, no agotaba toda su existencia en el proceso de trabajo; también definía el mercado de trabajo hasta el punto de que, en él, la fuerza de trabajo tenía que presentarse como una fuerza colectiva, social, única, que ya pertenecía al capital y en la que el trabajo necesario era la totalidad de esta fuerza de trabajo, cada una de las cuales, tomada individualmente, era la subdivisión de la forma cooperativa y no esta última la suma de las primeras (*cf. supra*). La cooperación y la división del trabajo más extrema no sólo no se oponen en el capital, sino que son los dos aspectos de un mismo proceso. A lo sumo, la contradicción del taylorismo, tal como se subraya a menudo, podría haber sido la de la manufactura en serie.

No sólo es imposible oponer la segmentación a la cooperación en el proceso de trabajo, sino que también *la ley del valor se realiza a través de su unidad y en el sentido de que la cooperación es el principio de ésta*. A partir de la manufactura, «el suministro de una cantidad dada de productos en un espacio dado de tiempo, se convierte en ley técnica del proceso de producción mismo» (*ibid.*, p. 421). Vayamos más lejos: hay que *equilibrar* la sucesión de trabajos parcelados, emplear a los obreros en diversas proporciones para que el proceso de trabajo sea continuo. La cooperación, a la que hemos visto regular la naturaleza concreta de la fuerza de trabajo, de la que se considera propietario al obrero, crea ahora, porque necesariamente se ha convertido en división del trabajo, una relación aritmética fija (en cada etapa de la definición del proceso de trabajo) que regula la cantidad, es decir, el número relativo de obreros que desempeña cada función particular. La ley del valor rige el mercado de trabajo, no sólo porque la fuerza de trabajo es una mercancía, sino también porque se ve llevada a determinar la calidad y la cantidad de cada fuerza de trabajo especializada necesaria. Convertida, *mediante el desarrollo de la cooperación*, en una ley técnica del proceso de producción, se convierte en una ley técnica del *mercado de trabajo*, de su regulación. Es este movimiento fundamental de la ley del valor el que se presentará como el equilibrio entre la oferta y la demanda de tal o cual tipo de trabajo y asegurará, por tanto, la venta y la compra de la fuerza de trabajo a su valor. Cargando un poco las tintas, podría decirse que la búsqueda y la realización del valor radican en la cooperación y no en el carácter divisible del trabajo.

El capital debe haber pasado de la *manufactura* a la *industria mecánica*, y de ésta a la fase de la *maquinaria automática*, y que ésta última se haya convertido en *automatización* para que, en el mercado laboral, la fuerza de trabajo global disponible sea tratada, como hemos dicho, como una fuerza social que pertenece como tal al capital. Aquí es donde lo que dijimos a propósito del mercado laboral y de los cambios en el proceso de trabajo *confluyen*. Ni la cooperación simple, ni la división manufacturera del trabajo, ni tampoco las primeras épocas del maquinismo son suficientes. Hace falta que el trabajador colectivo, como modo particular de existencia del capital, haya adquirido una existencia objetiva en el capital fijo, conforme a lo que es el capital. Sólo entonces las especificaciones concretas de las fuerzas de trabajo, en lo tocante a su especialización, proporcionalidad, movilidad y flexibilidad, son productos puros de una cooperación (en lugar de que ésta resulte de esas especificaciones como una puesta en relación) que ya no los vincula entre sí como «organismo activo». Ni siquiera la maniobra o el «agente de producción» del actual taylorismo revigorizado es eficaz más que como fracción de la fuerza de trabajo general representada en el capital fijo por el «*general intellect*». En este sentido, la cooperación de la que es un producto puro *ya no es la de un proceso de trabajo particular ligado a un capital particular*, sino la que resulta de la relación, la interacción y la competencia entre todos los capitales. La fuerza de trabajo puede y debe entonces ser

tratada, en toda su extensión, como una fuerza social que pertenece en su totalidad al capital. La apariencia misma de libertad en la venta de una mercancía que pertenece al trabajador desaparece, y el mercado de trabajo adquiere las características que hemos descrito (organización del trabajo, determinación del salario y del trabajo necesario). *En resumen, es preciso que el trabajador colectivo no sea más que un modo de existencia del capital en general.* Esta inteligencia general, que se objetiva y que sólo existe en el capital fijo, sólo puede tener frente a ella a fuerzas de trabajo parciales, pero cuya fragmentación tiene que tener la misma generalidad que el capital fijo que la absorbe, es decir, no pertenecer a un capital particular sino como fuerza de trabajo general frente al capital fijo. La división del trabajo siempre es el resultado de la cooperación; la cuestión consiste entonces en saber cuál es la naturaleza de la cooperación.

La manufactura no pudo apoderarse de la producción social en toda su extensión ni revolucionarla en profundidad porque seguía ligada a la base sobre la que se había erigido, es decir, los gremios de las ciudades. La propia manufactura había creado necesidades para la producción que organizaba; su necesidad de herramientas cada vez más complicadas, de acuerdo con sus propias tendencias a la división social del trabajo, había engendrado especializados en la elaboración de esos instrumentos de trabajo cada vez más complejos. «Este producto de la división manufacturera del trabajo, a su vez, producía... *máquinas.*» (*ibíd.*, p. 448). Lo que conlleva esta consecuencia fundamental: «Y éstas eliminan la actividad artesanal en cuanto principio regulador de la producción social.» (*ibíd.*) Ahora bien, si la mano de obra ya no es el «principio regulador de la producción social», entonces, en el marco de la gran industria, la parcelación, la simplificación y la atomización cada vez mayor de la fuerza de trabajo se convierten en una barrera a sus propias tendencias a la socialización de esta fuerza de trabajo; no es que la gran industria suprima la parcelación, pero tiene que ser la *socialización de esa parcelación.*

A partir de ese momento, el capital se reproduce sobre sus propias bases, se autopresupone: tiende a convertirse en la base exclusiva, tanto técnica como a nivel de subsistencia, de la reproducción de la fuerza de trabajo, que ha roto definitivamente con la base sobre la que se erigió la manufactura, incluida la agricultura a pequeña escala. La reproducción de la fuerza de trabajo pertenece —y es definida y producida realmente como tal— a toda la clase capitalista como fuerza social de trabajo global, antes de pertenecer a tal o cual capitalista particular. Es así como el capital tiene que tratarla y reproducirla, pero esta es una exigencia que la gran industria se impone a sí misma en el curso de su desarrollo. *Esta socialización es, en primer lugar, un obstáculo que la gran industria erige contra sí misma.* Tiene que convertirse en la base de la reproducción de la fuerza de trabajo (plusvalor relativo), eliminar todo vestigio de las formas de producción anteriores, y convertir el valor de la fuerza de trabajo y su desplazamiento de una rama a otra en uno de los vectores de nivelación de la tasa de beneficio, pero en un primer momento la máquina crea una parcelación y simplificación extrema de la fuerza de trabajo y *se subordina ella misma a esta parcelación*, pese a que la fuerza colectiva así creada se le escape. El punto de partida del movimiento ya no es, como en la manufactura, el trabajo, que posee cualidades que las herramientas no pueden asumir; ahora el movimiento parte de las máquinas, y son ellas las que se apropian de estas cualidades y crean un conjunto de trabajadores que actúa colectivamente de la forma que estas máquinas determinan, pero por eso mismo la fuerza colectiva que crea este conjunto escapa a las máquinas (trabajo en cadena antes de la automatización y/o las reformas

organizativas del proceso de trabajo, etc.). En el mercado de trabajo, la fuerza de trabajo está a la vez fragmentada y globalizada, pero los «casos particulares» (mujeres, desempleo, inmigración, formación, etc.) se rechazan como situaciones particulares. En cambio, cada fuerza de trabajo individual, aunque su pertenencia al capital a priori esté presupuesta, es tratada como una fuerza parcial individual cuya venta pasa por la formalidad esencial del primer momento del intercambio entre capital y trabajo: «el libre poseedor de una mercancía».

Si es cierto que «en la manufactura el aislamiento de los procesos particulares es un principio establecido por la división del trabajo misma, en la fábrica desarrollada, por el contrario, domina la continuidad de esos procesos particulares» (*ibíd.*, p. 463), es esta continuidad la que no se da de entrada. La fábrica representa la superación de la división de la manufactura, pero la superación de la división de la manufactura no supone *ipso facto* la unidad o la continuidad en general. Es preciso que el capital cree los órganos de esta continuidad, que no consiste sólo en la yuxtaposición de máquinas-herramienta, es decir, es preciso que haya objetivación en el capital fijo (capitalización) de la unidad así creada. La fábrica representa esta unidad, pero sigue un desarrollo progresivo mediante el cual crea, frente al trabajo (en ella la división objetiva es siempre también subjetiva; la gran diferencia es que ahora el movimiento parte de la continuidad; es una descomposición y no una composición a partir de elementos parciales dados), *los órganos de esta unidad*. Será, en primer lugar, como «oficina de proyectos técnicos», como «organización de tiempos y métodos», es decir, la separación inherente al capital entre el trabajo y las «potencias intelectuales de la producción», pero aún no es, en relación con la nueva continuidad objetiva creada en la fábrica, más que una disposición, una presión externa. El capital aún no se ha apropiado adecuadamente —en tanto absorción del trabajo vivo por el trabajo muerto— de esta continuidad. Esta continuidad sólo se vuelve específicamente capitalista, en su unidad, con la automatización y la absorción informática de la continuidad.

La especificidad de esta objetivación de la continuidad en los órganos particulares del capital fijo radica en que la continuidad (la unidad de los procesos particulares) es ya el punto de partida. No se trata de seguir resolviendo los problemas de la manufactura —estos fueron superados mediante la inversión del punto de partida— sino que esta inversión la que, tal como se lleva a cabo contra la manufactura, se convierte en obstáculo para sus propias tendencias y su propio principio. «Vemos aquí en la *manufactura*, pues, la base técnica directa de la *gran industria* [...] La industria maquinizada se elevó así, *de un modo natural*, sobre una *base material* que le era *inadecuada*. Al alcanzar cierto grado de desarrollo, dicha industria se vio forzada a trastocar esta base —a la que primero había encontrado ya hecha y que luego se había seguido perfeccionando bajo su antigua forma— y a crearse una nueva base que correspondiera a su propio modo de producción.» (*ibíd.*, p. 465). Marx no plantea la cuestión de forma correcta; la considera demasiado fácilmente resuelta en el marco de la gran industria, como un mero proceso de crecimiento que suprime los arcaísmos ligados a su origen, cuando se trata de una contradicción y de obstáculos específicos de la gran industria que requerirán todo un período de la subsunción real para madurar y producir las bases técnicas y sociales de su superación. Marx señala que la gran industria vio «entorpecido su desarrollo mientras su medio de producción característico —la máquina misma— debía su existencia a la fuerza y la destreza personales, dependiendo por tanto del desarrollo muscular, de la agudeza visual y el virtuosismo manual con que el obrero parcial, en la manufactura, y el artesano, fuera

de ella, manejaban su minúsculo instrumento» (*ibíd.*, p. 465), pero siempre es un obstáculo residual y no un obstáculo específico que surja sobre la base misma de la gran industria (cabe admitir que, en la década de 1860, Marx tuviera mucha dificultad en concebir una historia de ésta). La gran industria crea un nuevo obrero parcial cuya existencia representa un obstáculo para la máquina que lo ha producido y cuya colectividad es un obstáculo para el sistema de máquinas que ha producido, a partir de sí mismo, una nueva división del trabajo, una nueva cooperación y nuevas fuerzas sociales del trabajo, de las que este sistema debe apoderarse y que tiene que objetivar para suprimirlos como obstáculos (tanto técnicos como en calidad de fundamento de una lucha obrera endógena al propio sistema de la gran industria y no residual).

«En el sistema de las máquinas, la gran industria posee un organismo de producción totalmente *objetivo* al cual el obrero *encuentra* como condición de producción material, *preexistente* a él y acabada. En la cooperación simple, e incluso en la que se ha vuelto específica debido a la división del trabajo, el desplazamiento del trabajador *aislado* por el obrero *socializado* sigue siendo más o menos casual. La maquinaria, con algunas excepciones que habremos de citar más adelante, sólo funciona en manos del trabajo directamente socializado o *colectivo*. El *carácter cooperativo* del proceso de trabajo, pues, se convierte ahora en una *necesidad técnica* dictada *por la naturaleza misma del medio de trabajo*.» (*ibíd.*, pp. 469-470). Pero entonces el propio límite del maquinismo, en relación consigo mismo, es que se enfrenta a su propia creación: el carácter cooperativo y socializado del trabajo. Este enfrentamiento es, indisociablemente, una realidad técnica, una realidad de la valorización, y una lucha entre las clases. El carácter cooperativo del trabajo, el trabajador socializado, existe en el organismo de producción «totalmente *objetivo* y *preexistente* a él», pero este organismo objetivo o impersonal aún no existe para sí, sólo existe en sí, frente al trabajo. Dentro del proceso de producción, la fuerza de trabajo colectiva se convierte en un obstáculo a éste, en el sentido de que no es ni puede ser adecuadamente apropiada en la medida en que es una contradicción en proceso, es decir, que crea los términos de la contradicción a la vez que la propia contradicción. El desarrollo mismo de la gran industria crea esta fuerza de trabajo social, pero ésta no está frente al capital como una fuerza de trabajo social disponible en su totalidad y reproducida como tal, en la medida en que el capital está en vías de crearla como tal (mujeres, niños, aceleración del éxodo rural, trabajadores extranjeros, etc.). El proceso de desarrollo tecnológico de la fábrica es el proceso de esta contradicción social (que es una contradicción entre las clases). El capital crea esta fuerza de trabajo social global disponible, tal como la define su proceso de producción, a partir de la fuerza de trabajo tal y como fue creada, utilizada y formada a partir de la manufactura y el éxodo rural que la manufactura provocó sin poder convertirse ella misma en la salida de esta fuerza de trabajo (relación entre la industria y la agricultura a través de la demanda acrecentada de productos agrícolas, el aumento de la renta, etc.).

Si la fábrica produce esta fuerza de trabajo, ésta última se enfrenta a ella como una suma de fuerzas de trabajo individuales, y sólo así. La fuerza de trabajo ha sido fragmentada y simplificada más allá de lo que cabría esperar en el marco de la manufactura, pero, como en el proceso de producción, el capital se queda ahí; la presupone como perteneciéndole colectivamente, pero su existencia como tal es algo que remite exclusivamente a su yuxtaposición, que no ha adquirido una existencia para sí dentro del capital. En tanto conjunto de vendedores de fuerza de trabajo, el trabajo colectivo no existe en sí para el capital, no se enfrenta a él como fuerza social global porque

no se constituye como tal en el proceso de producción; éste no la produce para sí, en sus propios términos objetivos. El conjunto de la fuerza de trabajo disponible sólo puede enfrentarse al capital como la propia división del trabajador colectivo en la producción. El capital sólo conferirá gradualmente a este conjunto las formas de una fuerza de trabajo colectiva, reproducida como tal y que ya le pertenece *en su forma colectiva* producida como taylorismo informatizado en el seno del proceso de producción y como «movilización» en tanto mercado de trabajo.

Ahora bien, se precisa un largo período de evolución del maquinismo para que desaparezca cualquier rastro de formación y cualificación *a priori* de la fuerza de trabajo, pero aquí no se trata de una evolución técnica. La clasificación, el oficio, incluso en la gran industria, pertenecen durante todo el primer período de la subsunción real al movimiento que lleva al capital a consolidar una identidad obrera en el seno de su reproducción, movimiento fundamental del período basado en que la gran industria y la búsqueda de plusvalor relativo (integración en el ciclo del capital del consumo y del ciclo de mantenimiento y reproducción del trabajador) *crean la fuerza de trabajo como fuerza colectiva y social antes de entrar en contradicción con su propia creación y desarrollar las formas adecuadas de su absorción y reproducción.*

La fábrica es, ante todo, el espacio de una simple inversión de la situación que define a la manufactura: «Aunque ahora, desde el punto de vista tecnológico, la maquinaria arroja por la borda el viejo sistema de la división del trabajo, en un primer momento este sistema vegeta en la fábrica por la fuerza de la costumbre, como tradición heredada de la manufactura, para después ser reproducido y consolidado por el capital de manera *sistemática* y bajo una forma aún más repulsiva, como medio de explotación de la fuerza de trabajo. La especialidad vitalicia de manejar una herramienta parcial se convierte en la especialidad vitalicia de servir a una máquina parcial. Se utiliza *abusivamente* la maquinaria para transformar al obrero, desde su infancia, en parte de una máquina parcial. [...] a la vez se consume su desvalida dependencia respecto al conjunto fabril; respecto al capitalista, pues.» (*ibíd.*, pp. 514-515) El capital, de entrada, se limita a apoderarse de la división del trabajo, y si la echa abajo («especialidad vitalicia de servir a una máquina parcial»), la consolida al mismo tiempo. Sin embargo, la división del trabajo, tal como existe en la manufactura, no se *supera*. Si este derrocamiento contiene la dependencia absoluta del obrero respecto de la fábrica y, por tanto, respecto del capital, esta dependencia no se «consume» en el sentido de que el capital no ha dado su propia respuesta, específicamente capitalista, sino que sólo *se ha hecho cargo de la división manufacturera, como una división entre máquinas parciales*. Erige, pues, en su propio seno, un límite frente a sí mismo. Nunca deja de ser, como unidad, más que la *suma* de las actividades parciales de las máquinas, y de los hombres que se han convertidos en sus servidores. De este modo, incluso si «mediante su transformación en autómatas, el medio de trabajo se enfrenta al obrero, durante el proceso mismo de trabajo, *como capital*, como trabajo inanimado que domina y succiona la fuerza de trabajo viva», (*ibíd.*, p. 516), esta división sigue dependiendo de los trabajadores asignados a estas máquinas parciales y, sobre todo, no adquiere una *unidad objetiva* en el capital.

La propia división —tal como se desarrolla en la gran industria— reclama esta unidad objetiva. Ésta consume la separación entre el trabajador manual y las potencias intelectuales de la producción que la gran industria transforma en poder del capital sobre el trabajo. En la gran industria, esta división particular es la mediación efectiva entre la división del trabajo y la objetivación de la unidad. La unidad objetiva ya sólo tiene que ser

la objetivación de esas potencias intelectuales de la producción. La extensión actual de la producción *just-in-time* en el capital reestructurado va acompañada por una nueva ola de taylorización del proceso de trabajo; la proporción de trabajadores por turnos está creciendo dentro de la fuerza de trabajo contratada, pero ahora se trata de un taylorismo asistido por ordenador. Esta separación entre el trabajo manual y las potencias intelectuales de la producción existe en toda producción capitalista (desde la manufactura) y se hace manifiesta en la gran industria, pero sólo adquiere *realidad técnica* en el proceso de trabajo automatizado mediante la informática. La separación entre el trabajo manual y las potencias intelectuales de la producción no es una división como la que separa al tornero del fresador: constituye ya la base y el resultado de una profundización constante de la división del trabajo manual. Es así cómo la objetivación de las potencias intelectuales de la producción se convierte en objetivación del conjunto de la división del trabajo en una realidad técnica que representa la fuerza social del trabajo puesta en movimiento. Esto no deja de tener consecuencias sobre las formas y los objetivos de la lucha de clases del proletariado. Este es el punto al que hay que llegar para que el mercado de trabajo adquiera simultáneamente sus características específicamente capitalistas que, como hemos visto, lo aproximan paradójicamente, en lo tocante a su funcionamiento, a la esclavitud. Toda la fuerza de trabajo disponible pertenece al capital a través de su preadquisición antes de su contratación fraccionada en el proceso de producción de un capital particular; la división de esta fuerza de trabajo ya no es, pues, en esta etapa de la gran industria, ni un a priori como en la división manufacturera, ni una coexistencia (una suma) de especialidades que dependen a su vez de la parcelación de las máquinas, como en el sistema de la OCT*, sino la división de una totalidad que, como totalidad objetiva de la fuerza de trabajo social, preexiste a su división y cuyos órganos específicos de unidad han sido producidos por el capital en el seno del proceso de trabajo.

El taylorismo nunca ha negado el carácter cooperativo del trabajo; por el contrario, constituye una de sus máximas expresiones. Como la cooperación es obra del capital, el «taylorismo asistido por ordenador» (Coriat) responde a los límites de la cooperación capitalista anterior, en los que pudo insertarse y luchar el obrero-masa, y en cuyo seno fue capaz de afirmar una solidaridad obrera e influir sobre el proceso de trabajo. El capital no pone en marcha una cooperación; es la cooperación, y ésta, lejos de ser contradictoria con el valor, es la forma en que se convierte en una «realidad técnica». El valor no es en absoluto contradicho por la cooperación; la «producción a gran escala» es un determinación del concepto del capital porque éste es el primer modo de producción cuyo objetivo explícito es el valor de cambio.

Entre las dos formas de la manufactura, luego durante la transición a la gran industria, después a la OCT, y finalmente al «taylorismo informatizado», el capital siempre reproduce la misma «contradicción». Eso es exacto, pero entonces o esta «contradicción» intrínseca a él constituye también su dinámica, o su reinado debería haber finalizado con la manufactura en serie. El proceso de producción cooperativo es un proceso de extracción de plusvalor. La dirección de este proceso se vuelve necesariamente despótica, tanto si este despotismo es el de toda una jerarquía de vigilantes como si está directamente encarnado en órganos específicos del capital fijo que objetivan las fuerzas sociales del trabajo. El carácter cooperativo del trabajo no es una dimensión

* Organización Científica del Trabajo (otra de las denominaciones del taylorismo). [N. del t.]

antropológica de éste opuesta a su división: división y cooperación son idénticas en el fondo y no existe una dimensión antropológica del trabajo. Que esta identidad sea una actividad constante de la clase capitalista, porque es esencial para el proceso de extracción de plusvalor, que periódicamente la lucha de clases vuelve a poner en entredicho y que los sistemas tecnológicos existentes ya no pueden asegurar, no fundamenta una contradicción entre sus términos, a menos que —cosa que es falsa— convirtamos la cooperación en algo que excede al valor.

INNOVACIONES TÉCNICAS E INNOVACIONES ORGANIZATIVAS

Desde principios de la década de 1990, el «taylorismo informatizado» relanzó la productividad de forma lo suficiente vigorosa como para coquetear con las tasas de crecimiento de la década de 1960.

Durante la segunda mitad de la década de 1990 la famosa paradoja de Solow desapareció: «La era de la informática se nota en todas partes salvo en las estadísticas de productividad.» En Estados Unidos, la productividad del sector manufacturero aumentó un 3,3% anual entre 1990 y 1995, y luego un 5,5% anual entre 1995 y 2000 (*Le Monde*, 17 de mayo de 2002), antes de volver a descender hasta el 5,4% en 2002. La brecha entre ejecución y dirección es inherente al capital; por tanto, no es eliminándola como se superan los límites de una organización histórica del trabajo, sino al contrario, *ahondando en ella*. Con la introducción de la informática en el proceso de trabajo, el capital ha respondido al saber colectivo y al peso específico que los obreros habían desarrollado en la clásica cadena fordista; ha suprimido mucho tiempo de inactividad saturando los puestos de trabajo y ha maximizado los tiempos de máquina (acelerando la rotación del capital fijo). Ha dado a las fuerzas sociales del trabajo desarrolladas mediante la cooperación una existencia adecuada a su propia naturaleza en el sentido de que ahora están objetivadas en órganos específicos del capital fijo. El capital no ha humanizado la cadena: todas las experiencias de principios de los años setenta se quedaron en experiencias marginales. Sin embargo, ironía de la historia, unos años más tarde la electrónica y la informática dieron de sí todo su potencial sobre la base de esas experiencias.

En la práctica del taller se ha superado (en el sentido de *aufhebung*) el taylorismo mediante la investigación de las mejores combinaciones posibles de innovaciones organizativas e innovaciones tecnológicas. En el apartado anterior, hemos expuesto los objetivos a alcanzar por la clase capitalista; en cuanto a los medios puestos en práctica, siguen dos líneas de recomposición del proceso de trabajo: integración y flexibilidad. La integración tiene que responder a la tasa de utilización relativamente baja de maquinaria en el sector manufacturero; a este nivel, la atención se centra más en el trabajo muerto y la racionalización del tiempo de máquina que en la intensificación del trabajo vivo resultante de ello; es la organización de los flujos. La flexibilidad radica en una adaptación inmediata a los azares de los pedidos, pues la producción en masa se convierte en la producción de productos «diversificados» fabricados por lotes. Las combinaciones son múltiples:

- **la línea fordista automatizada:** innovación tecnológica (automatización de los puestos de trabajo) pero no innovación organizativa;

- **la línea asíncrona:** mantenimiento de la parcelación, pero gestión informatizada del tráfico; suministros según trayectorias complejas; se maximizan el tiempo de ocupación de los trabajadores y las cargas de trabajo; organización por medio de islas de producción constantemente saturadas; gran parte del encuadramiento se sustituye por la informática (FIAT, luego Ford y GM);

- **la línea flexible integrada:** al igual que en la forma 1, series de estaciones totalmente automatizadas para la fabricación y, al igual que en la forma 2, carros guiados por cable para la circulación; la fabricación y la circulación se integran en líneas flexibles con varios programas de funcionamiento;

- **el método Kan-Ban:** se trata de un método de organización, el «just in time», que afecta a todos los de la fábrica pero también a los proveedores subcontratados; la organización se rige de abajo a arriba, a partir de los pedidos, con el control de calidad realizado in situ, turno a turno; el método es poco eficaz en los productos diferenciados y en caso de fuertes variaciones de la demanda, también exige una «movilización» de los trabajadores, pero permite importantes ahorros en capital circulante.

En estas combinaciones múltiples, hay una modificación de la utilización y de las modalidades del consumo productivo del trabajo vivo. Ante todo, hay una ampliación del «trabajo indirecto»: la productividad se basa en la tasa de movilización de las herramientas y el rendimiento general de las instalaciones; el trabajo vivo debe afrontar los imprevistos y reducirlos, anticiparse a ellos. La producción en flujo continuo pero mediante lotes implica al trabajo vivo en nuevos equilibrios y configuraciones de línea. Las fronteras entre trabajo directo e indirecto se difuminan y se vuelven inciertas. En segundo lugar, la carga de trabajo aumenta por la disminución de ciertas tareas de gestión en el taller en el seno mismo de las actividades de fabricación: programación, planificación, lanzamiento del proceso de fabricación. Es la humanización capitalista de la cadena, la única. Por último, la sustitución de trabajo por capital afecta de forma muy desigual a las distintas categorías de obreros y, sobre todo, su relación con el aumento de la productividad es compleja. A veces, la sustitución es grande y aumenta considerablemente la composición orgánica, pero a menudo los incrementos de productividad se obtienen mediante innovaciones organizativas que acarrearán incluso una menor intensidad en capital.

En *L'Entreprise efficace*, Guillaume Duval señala que «la intensidad en capital, es decir, el valor de la maquinaria necesaria para producir un franco de plusvalor, cayó un 13 % entre 1982 y 1996 [...] En los últimos 15 años, las empresas han logrado aumentar su productividad sin necesidad de inversiones masivas: han conseguido que el trabajo humano sea casi tan repetitivo y fiable como el de las máquinas» (p. 15). La inversión de la curva de intensidad en capital se produjo en Francia durante los primeros años de la década de 1980; la sustitución masiva de trabajo por capital durante la década de 1970 no tuvo como consecuencia un aumento significativo de la productividad, y menos aún de la rentabilidad de las empresas, sino la quiebra de la resistencia de los OS*. En este caso, las técnicas de información y comunicación intervienen como un soporte material inmediato

* Siglas en francés de «ouvrier spécialisé», el «obrero-masa» fordista. [N. del t.]

de la inversión inmaterial, pero la mayoría de las veces lo esencial sigue siendo la taylorización de las tareas y la organización de los flujos. La calidad fue uno de los vectores esenciales de este crecimiento de la productividad sin sustituir trabajo por capital. El autor hace un cálculo muy instructivo: si la fabricación de un producto requiere cien operaciones sucesivas, si en cada etapa el defecto es de sólo un 1%, para obtener cien productos correctos hay que trabajar en 270 de ellos al comenzar. Por tanto, el trabajo realizado en 170 de los 270 productos es pura pérdida. Durante estos veinte últimos años, las mejoras organizativas, sobre todo las que están vinculadas a las «políticas de calidad» y a la intensidad del trabajo, han permitido a las empresas avanzar en productividad mucho más que la automatización. «A pesar del importante descenso de la intensidad en capital de las empresas francesas, la productividad de los asalariados ha seguido aumentando con una regularidad de metrónomo desde hace quince años: + 3,3% por año y por persona, es decir, 4,6 puntos por hora, teniendo en cuenta la reducción del tiempo de trabajo producida durante este período. Según el INSEE, un empleado francés del sector comercial produce hoy (1998) 2,2 veces más riqueza durante cada hora de trabajo que en 1970. En volumen, a precio constante.» (Guillaume Duval, *op cit.*, pp. 134-135). Sin embargo, se ha roto una tendencia con respecto a los «Treinta Gloriosos»: los aumentos de productividad son «importantes» y regulares, pero no crecientes. Si tomamos 1970 como base 100, + 4,6% representa una ganancia del 4,6% en 1971 respecto a 1970; mientras que un 4,6% de aumento en 1993 representa sólo un 2,3% más que en 1992, ya que ese año la productividad se situó en el nivel 200 (el doble que en 1970). El aumento es, por tanto, menos perceptible, aunque en términos de valor absoluto sea igual de importante; no es exponencial. «Aumentar la productividad laboral mediante la reorganización del trabajo e intensificarla mediante políticas de calidad total y de “just-in-time”, al tiempo que disminuye la intensidad en capital, es el meollo de la economía del neotaylorismo contemporáneo. Así se ha conseguido romper, al menos temporalmente, la tendencia secular del capitalismo, a saber, que la intensidad en capital, es decir, la necesidad de capital fijo por unidad de plusvalor producido, aumente sin cesar. Una tendencia que, según Karl Marx, era ineludible y que, al reducir la tasa de ganancia del capital, conduciría a la muerte del sistema. El neotaylorismo ha permitido al capitalismo posponer los plazos, o incluso recobrar una nueva juventud.» (*ibíd.*, p. 136) Con todo, entre las causas que contrarrestan esta ley de la tendencia al descenso de la tasa de ganancia, Marx tuvo cuidado, entre otras cosas, de especificar: el aumento del grado de explotación del trabajo, la reducción de los salarios por debajo de su valor, el hacinamiento, la superpoblación relativa, la ampliación del capital por acciones. Esta «nueva juventud» del capitalismo, como dice Guillaume Duval es, de todos modos, problemática: los aumentos de productividad no son crecientes, los avances en la automatización que podrían hacer que lo fueran están *parcialmente* bloqueados, las inversiones materiales y, por tanto, el sector de la producción padecen todo ello regularmente; el plusvalor resultante de las modalidades mismas de aumento de rentabilidad tiene dificultades para encontrar oportunidades de inversión rentables, la necesidad de capital de las empresas es limitada, la política salarial es restrictiva, el corolario de políticas de organización que limitan estructuralmente la realización. En definitiva: la acumulación real no mantiene el mismo ritmo que los beneficios y la inflación de capital ficticio provoca crisis financieras recurrentes. La reestructuración nunca es un plan capitalista y actualmente la clase capitalista tiene dificultades para encontrar la «combinación óptima» de modificaciones organizativas y cambios

tecnológicos. Los ciclos medios (8 años) reaparecen en la forma clásica de crisis de sobreinversión (en relación con las ganancias de productividad inducidas) y de sobreendeudamiento (en comparación con el crecimiento extensivo a través de fusiones y adquisiciones), aunque las cuentas de explotación de las empresas sigan siendo rentables. No es el paraíso capitalista; es, sencillamente, el capitalismo reestructurado actual.

A las «políticas de calidad» hay que añadir la drástica reducción de los stocks, que no aumenta la productividad, pero que, al acelerar la rotación del capital, aumenta la tasa de beneficio. Gracias al «just in time», el nivel de existencias de las empresas francesas, que alcanzó un máximo del 56% de su valor añadido en 1980, pasó al 38% en 1996, lo que supone un descenso del 32%. También en este caso, una disminución de tal magnitud implica una conmoción organizativa a lo largo de toda la cadena de producción y distribución. Los fenómenos de la externalización se explican en este contexto de producción en flujo; las grandes empresas están dejando de diseñar y fabricar ellas mismas los componentes integrados de sus productos. A este nivel, la modularidad de la producción «multiproducto» combina economías de variedad y economías de escala. Los componentes fabricados por otros se venden a múltiples clientes, lo que desarrolla economías de escala que no existían cuando cada empresa producía específicamente para sí misma.

Al ampliar la gama de productos y servicios que podría dominar, la «variedad» y el «multiproducto» han acabado reforzando la taylorización. El flujo es la generalización social de la cadena. «Durante mucho tiempo, los obstáculos sociales (rechazo del trabajo dividido y descualificado, peso de las lógicas de oficio, etc.) y los obstáculos técnicos (complejidad de los equipos, incapacidad de almacenar los conocimientos especializados y ponerlos a disposición de los asalariados poco cualificados de manera descentralizada, etc.) fueron suficientes para impedir que el modelo de la cadena se extendiera más allá de la cadena de montaje final en la industria del automóvil y algunas otras actividades, a pesar de sus ventajas decisivas en términos de plazos y existencias.» (Guillaume Duval, *op. cit.*, p. 74). Al mismo tiempo, los «problemas sociales» que plantean en todas partes los servicios de mantenimiento, uno de los últimos bastiones en los de una «aristocracia obrera», muy independiente en la organización y el ritmo de su trabajo debido a sus conocimientos técnicos, se eliminan mediante la reducción de la función de mantenimiento a la regla común del trabajo taylorizado. El flujo también supone la posibilidad de sustituir una «gran fábrica» por varias unidades separadas situadas cerca de sus clientes principales. Toda la lógica de la organización de la producción por oficios se desestabiliza; la desaparición de la identidad obrera no es más que una deducción lógica de la estructura de la relación de explotación reestructurada, porque se trata de una multitud de «micro-hechos» que afectan al conjunto de la reproducción de la relación entre proletariado y capital. Estos «micro-hechos» se constituyen en sistema mediante las imposiciones y las elecciones determinadas por las necesidades y la lógica misma de la explotación. Este revolucionamiento taylorista del taylorismo hace que, con casi las mismas plantas, Peugeot produzca ahora un millón de vehículos más que hace cuatro años (*Le Monde*, 27 de septiembre de 2002).

Este revolucionamiento se debe sobre todo al aumento de la intensidad del trabajo directo e indirecto a través de la polivalencia. Lo que caracteriza al período actual es la extensión masiva a todos los sectores de actividad, en la industria y los servicios, de los principios tayloristas de organización del trabajo. La reorganización del conjunto del

proceso de trabajo —no sólo la fase de fabricación— consiste en dejar de confiar en la cualificación, el oficio, la experiencia y la conciencia profesional; se trata de definir y consignar por escrito lo que cada uno hace y lo que tiene que hacer. Lo que Taylor y Ford finalmente no lograron llevar a cabo más que en un pequeño sector de la actividad económica (los de fabricación de la industria de fabricación en serie), se impone en todas partes. El taylorismo está *ahora* en proceso de convertirse en el modo de trabajo dominante en la totalidad de las actividades económicas. *La nueva organización del trabajo es el taylorismo.*

Si bien el trabajo en cadena continúa extendiéndose, en Francia sólo afecta a un 5% del total de los asalariados; la novedad del taylorismo no reside ahí (aunque la cadena ya no sea la de la década de 1960). La novedad reside en su extensión y en la aplicación de sus principios al margen de la cadena: presiones en torno a la calidad y los plazos, trabajo sometido a cadencias impuestas (máquina de inyección de plástico o freidora en un *fast-food*), trabajo repetitivo (+ 50% en los años ochenta, según las declaraciones de los asalariados en una encuesta del Ministerio de Trabajo), ritmo de trabajo impuesto por la dependencia de un compañero, ampliación del alcance de las normas en la empresa, peticiones de los clientes, etc. La taylorización de las tareas, que se había vuelto contraproducente a finales de la década de 1960, ha recuperado (y con creces) su dinámica tras la crisis de la década de 1970. El «neotaylorismo» conserva los tres principios básicos: separar el diseño de la ejecución, que está prescrita; dividir el trabajo en secuencias mínimas y después reunirlos en la tarea prescrita; el conocimiento debe ser propiedad de la empresa. Pero aparecen nuevas formas de aplicar estos principios: la búsqueda de la implicación de los empleados en la fase de diseño, que está establecida de antemano y es propiedad de la empresa; la ejecución, que está igual de prescrita o más; la polivalencia, que refuerza la persecución de la «ociosidad obrera»; la incorporación de los procesos de producción a órganos informatizados; la utilización de una mano de obra a la que ya no hay que preparar para el salariado, pero cuya cualificación media es mucho más elevada y cuyos comportamientos sociales adquiridos pueden ser utilizados; el trabajo en grupo; la integración de las tareas de mantenimiento y fabricación; la reubicación de determinados segmentos de producción o la división en pequeñas unidades de producción, la externalización de muchas actividades, y el estallido del trabajador colectivo. La esencia del taylorismo se mantiene, pero para extenderla horizontalmente a casi todos los sectores de actividad y verticalmente más allá del estricto trabajo obrero de fabricación, hacía falta modificar sus normas de aplicación. El trabajo no se ha «humanizado»; la disciplina es la de nuevas formas de remuneración, primas y sanciones, la de los nuevos criterios de promoción; es la disciplina del sistema de «flujos», de la «calidad», del «grupo»; es la del miedo al desempleo. Se trata de una disciplina, pero ¿cabe pedirle otra cosa a la relación salarial?

«Los diques han sido desbordados. Han desaparecido las restricciones sociales y los obstáculos técnicos que durante casi cien años permitieron confinar el trabajo taylorizado a los de unas pocas empresas que producen en serie [...] De ahora en adelante, la lógica del trabajo prescrito, subdividido y controlado se infiltra por todas partes. En las sucursales bancarias y en los grandes almacenes, entre los contables, en las oficinas de ingeniería o los establecimientos de comida rápida [...]. La frontera que separaba una esfera, a fin de cuentas restringida, de trabajo repetitivo y prescrito, y una amplia periferia donde el trabajo seguía siendo, en el fondo, de tipo artesanal, ha desaparecido. De arriba abajo del escalafón, nos encontramos ahora con una continuidad de situaciones que se

enmarcan todas dentro de la misma lógica, la que quería Taylor: el *one best way* definido e impuesto por la empresa.» (Guillaume Duval, *op. cit.*, pp. 165-166). En los servicios o en los departamentos de las empresas que no son de fabricación, la informatización es el medio privilegiado de quebrar las lógicas de oficio y el reagrupamiento de los trabajadores de «cuello blanco» por especialidades. Las estructuras están consagradas a un producto o a un cliente en particular, con empleados polivalentes desvinculados de una profesión específica. Actualmente, para que una empresa obtenga la etiqueta ISO, ante todo debe presentar su organización bajo una forma estandarizada que se denomina manual de calidad: este documento agrupa el conjunto de los procedimientos aplicados en la empresa y describe qué hace cada cual, qué responsabilidad tiene en el proceso de producción y cómo se controla y registra la calidad en cada fase de la producción. Ya no se trata sólo del trabajo de los obreros, sino también —y sobre todo— del trabajo de los empleados de cuello blanco (ingenieros, mandos intermedios, técnicos) y de los obreros profesionales, que durante un siglo lograron librarse de las amenazas del taylorismo.

Si observamos la historia real del capital, de la crisis y de la reestructuración tal y como se la puede captar en el proceso de producción inmediato, comprenderemos cómo la crisis aparentemente mortal del taylorismo ha podido ser superada por... la *difusión del propio taylorismo*.

ORGANIZACIÓN DEL PROCESO DE TRABAJO/COLECTIVO OBRERO/CICLO DE LUCHAS

Hemos visto que entre la división del trabajo y la cooperación no hay contradicción, sino identidad. La división del trabajo sólo existe en correlación con el acceso a la independencia del carácter social de la actividad, el valor, que la cooperación transforma en ley técnica. Sin embargo, la identidad de su identidad y de su diferencia no es la simple identidad abstracta de las diferencias, es decir, la negación de estas diferencias mediante la reducción a su «otro»; la diferencia se mantiene como un momento subordinado pero esencial de la identidad viva concreta que es la tensión de sus diferentes momentos. Entre la división del trabajo y la cooperación, la diferencia no es originaria en sí misma, sino que resulta de la diferenciación de la identidad originaria. Esta identidad viva concreta es el capital. La crítica de la división del trabajo frente a la cooperación sólo puede desembocar en los callejones sin salida de la *crítica del trabajo*.

Si desde el primer momento del intercambio entre capital y trabajo, proletarios y capitalistas no se enfrentan como meros portadores de mercancías sino como clases, es porque el trabajo es el único valor de uso que puede hacer frente al capital, y ello en calidad de potencia abstracta del trabajo. Como actividad concreta, el trabajo es necesariamente, en el modo de la producción capitalista, una actividad individual y aislada para el trabajador, pues en tanto actividad colectiva y unificada, es la actividad del capital. «Por lo demás, la cooperación entre los asalariados no es nada más que un efecto del capital que los emplea simultáneamente. La conexión entre sus funciones, su unidad como cuerpo productivo global, radican *fuera* de ellos, en el capital, que los reúne y los mantiene cohesionados. La conexión entre sus trabajos se les enfrenta idealmente como *plan*, prácticamente como *autoridad* del capitalista, como poder de una voluntad ajena que somete a su objetivo la actividad de ellos.» (Marx, *El Capital*, Siglo XXI, t. 2, p. 403). «En cuanto personas independientes, los obreros son seres *aislados* que entran en relación con el mismo capital, pero no entre sí. Su cooperación no comienza sino en el

proceso de trabajo, pero en el proceso de trabajo ya han dejado de pertenecerse a sí mismos. Al ingresar a ese proceso, el capital se los ha incorporado. En cuanto cooperadores, en cuanto miembros de un organismo laborante, ellos mismos no son más que un modo particular de existencia del capital.» (*ibíd.*) «En realidad, la unidad en la cooperación, la combinación en la división del trabajo, el empleo de las fuerzas naturales y de la ciencia para la producción, ni más ni menos que el de los productos del trabajo [...] se le contraponen como funciones del *capital*, y, por consiguiente, del *capitalista*. Las formas sociales de su propio trabajo o las formas de su propio trabajo son relaciones que se han plasmado totalmente al margen de los diferentes trabajos; los trabajadores, en cuanto subordinados al capital, pasan a ser elementos de estas combinaciones sociales, pero sin que éstas les pertenezcan a ellos.» (Marx, *Teorías sobre la plusvalía*, Fondo de Cultura Económica, t. 1, p. 363). Como portador y agente de un trabajo concreto, el trabajador es necesariamente un trabajador individual y aislado; es la otra cara de la cooperación objetivada en el capital. Si se considera al trabajador como agente de un trabajo concreto en tanto simple engranaje de la producción, esto significa necesariamente que, simultáneamente, su unidad con los demás trabajadores se plantea como algo ajeno, como algo que se concreta y que se objetiva en el capital. La división manufacturera del trabajo concreto es un atributo del trabajador en tanto trabajador aislado, frente a aquello que el capital concentra como fuerza colectiva del trabajo. El trabajador, como agente de un trabajo concreto y específico dentro de la división manufacturera del trabajo concreto o social, y la objetivación de las fuerzas sociales del trabajo en el capital, son las dos caras de la misma moneda: la subsunción del trabajo bajo el capital. En el modo de producción capitalista, la división del trabajo no existe más que frente a la objetivación de las fuerzas sociales del trabajo en el capital, que es la actividad del capitalista.

El agrupamiento de los asalariados en espacios geográficos restringidos fue, desde la manufactura, la condición de su cooperación, lo que a su vez permitió profundizar en la división del trabajo (*cf.* el alfiler de Adam Smith). Ahora bien, la identidad entre la división del trabajo y la cooperación no es inmediata: es la actividad del capitalista. El trabajo dividido forzosamente tenía que estar concentrado geográficamente para que el capitalista que organizaba la cooperación controlase la masa de informaciones necesarias para la continuidad y la regularidad de la producción. «Pero esta necesidad de concentrar geográficamente a los asalariados estuvo muy cerca de matar el trabajo dividido. De hecho, con el paso del tiempo, se crearon instalaciones cada vez más importantes, cada una de ellas con hasta varias decenas de miles de asalariados, hasta el punto de convertirse en verdaderas ciudades. La gestión de estos enormes complejos planteaba cada vez más problemas: las cadenas de información se volvieron demasiado largas, y requerían una burocracia pletórica para administrarlas; la coordinación de estos flujos de información se estaba convirtiendo en un intrincado dolor de cabeza y, *last but not least*, los asalariados agrupados descubrieron progresivamente su fuerza colectiva y aprendieron a utilizarla. De ahí el estancamiento, a finales de los años setenta, en la mayoría de los países desarrollados: en todas partes el trabajo dividido y prescrito parecía definitivamente condenado por falta de soluciones para hacer frente a las inmensas concentraciones humanas que había engendrado. Si ese no es el caso y si, por el contrario, hoy asistimos a una formidable extensión del trabajo subdividido y prescrito, es porque hemos conseguido desconcentrar el trabajo taylorizado. En veinte años, ni siquiera una generación, de 1975 a 1995, la proporción de asalariados franceses empleados en

establecimientos con más de 500 empleados se redujo a la mitad, pasando de algo más del 20% (uno de cada cinco empleados) a menos del 10% (uno de cada diez asalariados).» (Guillaume Duval, *op. cit.*, pp. 87-88). La técnica no dirige el mundo; fue la necesidad absoluta de salir de los atolladeros sociales y de las relaciones de la década de 1970 la que desencadenó e impulsó la «revolución informática». Esta evolución no sólo afectó a las grandes unidades industriales, sino que también permitió centralizar actividades que antes estaban descentralizadas. Ese fue el caso del comercio con el desarrollo de las franquicias. Un comerciante franquiciado Leader Price o Ed «informa» cada noche sobre las cifras de ventas y la naturaleza de los productos vendidos; gasta menos tiempo en reponer existencias que un pequeño minorista independiente. Un programa de procesamiento de pedidos, gestión de la producción o contabilidad es la materialización de una receta que hace que el trabajo taylorizado penetre en el corazón de las empresas más pequeñas. Tras un período inicial en el que la uniformidad del programa no se adaptaba bien a la especificidad de cada empresa, hemos llegado a un «software configurable» que los proveedores transforman en productos «a medida». Como resultado, la posibilidad de objetivar y almacenar los conocimientos de los especialistas facilita la descualificación de las tareas en todas partes y permite integrar las actividades de servicio en el flujo de producción. Al comprar ordenadores, una empresa compra ante todo una organización del trabajo, cosa que han comprendido perfectamente los principales fabricantes de ordenadores que buscan vender la organización y no más «torres». Como tal, toda la empresa está sujeta a la lógica que hasta ahora sólo se aplicaba a las actividades de fabricación. Las tecnologías de la información y de la comunicación son el soporte inmediato de la inversión inmaterial en materia de innovaciones organizativas.

Nadie pretenderá que el capital ha superado así sus contradicciones. En el marco de del desempleo masivo, estas transformaciones esenciales han podido imponerse sin una confrontación directa y masiva con la clase trabajadora. Pero intervienen otras razones. al beneficiarse del valor de la cooperación, de la expresión y de la presión del grupo (siempre que todo ello esté controlado por la dirección), la supervisión, acompañada de la función disciplinaria directa del «jefecillo», a menudo ha sido eliminada. Las empresas han optado por reducir sus dimensiones. Una vez quebrada la lógica de las calificaciones por las lógicas de comportamiento, se ha introducido la sustituibilidad casi total de los asalariados entre sí, anulando y reforzando la disciplina al convertir a cada empleado en competidor de todos los demás. Por supuesto, eso nunca ha evitado el conflicto y nunca lo hará, pero sería hacerse ilusiones pensar que en el curso cotidiano del trabajo y de su aceptación no tiene importancia. A continuación, «calidad», «flujo», «presión del cliente»: ahora las imposiciones parecen venir de «fuera», en un mundo competitivo donde hay que saber «salvar a la empresa». Además, las nuevas formas del taylorismo, tanto mediante las innovaciones organizativas como a través de la informatización unida a ellas, han podido ir más allá del estudio de los puestos individuales (y toparse entonces con el problema de vincularlos entre sí) para «optimizar» la cadena que los une, y abordar el problema a nivel conjunto, es decir, de la apropiación de las fuerzas sociales del trabajo. Hasta el punto de que cada empresa se somete voluntariamente a la certificación de la normalización, no de sus productos, sino de las organizaciones que los fabrican: la norma ISO. Por último, la capacidad de esta generalización del taylorismo corresponde a un fenómeno social global: asegura un aumento significativo de la productividad del trabajo,

estabilizando la reproducción social del modo de producción incluso al precio de acentuar las desigualdades.

Ya sea en los sectores taylorizados desde hace mucho tiempo, en los que la organización del trabajo se modifica profundamente, o en aquellos, mucho más numerosos, en los que los métodos tayloristas se imponen de manera diferente pero manteniendo los principios básicos del taylorismo, el colectivo obrero queda profundamente trastocado. Determinadas categorías son expulsadas o confinadas a tareas subalternas: los OS, los obreros de oficio (los antiguos «señores de los talleres»), los jóvenes procedentes de la formación profesional. Los obreros profesionales cuyos logros técnicos están siendo cuestionados y cuya autonomía está siendo impugnada, frente a operadores y técnicos, ya no saben lo que son (como los supervisores). Otros se «valorizan»: los operadores de sistemas automatizados, los técnicos de producción. Estos últimos se convierten en el eje en torno al cual se organiza este proceso de desclasificación/reclasificación del colectivo. Junto a una masa de obreros marginados, cuyas tareas se han vuelto subalternas, trivializadas y rutinarias, reducidos a meros sensores y a los que, además, se les imponen nuevas limitaciones, surge una categoría de obreros en la confluencia de las tareas directas e indirectas, responsables de operaciones polivalentes tanto horizontal (mismo nivel de abstracción en varias máquinas) como verticalmente (tareas de diferentes niveles en una misma máquina).

Durante los «Treinta Gloriosos», los obreros habían intercambiado su papel de «peones» por un aumento regular de su salario. En primer lugar, eso no es tan cierto. En el país faro del «fordismo», el famoso dispositivo de la *negociación colectiva* incluía el *Job Control System*, que definía de forma muy rígida, por tipos de oficio, las normas de trabajo (las tareas, el número de piezas por hora, etc.). Cabe señalar que este último punto desaparece necesariamente del «acuerdo Saturno» (en GM), presentado como la «salida por arriba» del taylorismo. Pero esto no es lo esencial. Lo esencial es que si la clase capitalista se esfuerza tanto por quebrar esta organización del trabajo bajo su forma más rígida, es por un lado porque ha agotado su potencial de aumentar la productividad, pero también, y sobre todo, porque esta organización del trabajo, lejos de ser un dispositivo de «implicación» de los trabajadores, era un formidable dispositivo de resistencia obrera. Todo lo contrario a la «implicación», *a pesar de los «altos salarios»*.

Lo que fracasó en Turín quizás no tenga éxito en el «tercer mundo». A largo plazo (esperemos no estar todos muertos) esto puede parecer seguro, pero a corto o medio plazo, China se aproxima a un 10% de crecimiento anual y la clase capitalista se está llenando los bolsillos. La acumulación del capital es idéntica a su necrología, pero quienes olvidan que los términos de esta proposición son recíprocos no comprenden ni la necrología ni la acumulación. ¿Qué es lo que falló en Turín? No fue el intercambio de «altos salarios» por la reducción a la condición de «peón». Los «altos salarios» eran para los que no eran peones (obreros profesionales, empleados, etc.) y la condición de «peón» era para los que no tenían «salarios altos». La constante del Otoño Caliente de 1969 en las fábricas FIAT fue la reivindicación de importantes aumentos salariales por parte de los OS, mientras la CGIL, apoyada por otras categorías de trabajadores que los OS, buscó constantemente reducir los conflictos al control sobre la organización del trabajo.

La cuestión es la de la naturaleza del «colectivo obrero» y, por ende, la de la «hegemonía» que en él se constituye. En el caso de FIAT, durante el Otoño Caliente, el vuelco en la hegemonía a menudo adquirió formas violentas entre las distintas categorías de trabajadores: una descualificación simbólica, física y organizativa del obrero

profesional o el operador. Incluso suponiendo que se aceptase la noción de «compromiso» entre el taylorismo y el fordismo por un lado y «altos salarios» por otro, no hubo ruptura de un «compromiso»; los que lo «rompieron» no fueron aquellos con los que se había aprobado. Es cierto que todo eso no impidió que la organización del trabajo saltara por los aires. Pero, en todos los frentes, del mercado de trabajo al proceso productivo en su materialidad, pasando por el Estado del bienestar y la representación sindical y política, la clase capitalista supo desestructurar el poder obrero tal como éste se había manifestado y reconstituyó otros dispositivos de movilización productiva de la fuerza de trabajo que terminaron cuajando en un sistema.

El «reconocimiento» del trabajo dentro de la propia reproducción del capital —lo que nosotros llamamos, dentro del viejo ciclo de luchas, la confirmación de una identidad obrera— era una debilidad de la reproducción del modo de producción. Eso no significa que su desaparición se convirtiera automáticamente en una fuerza para el capital. La clase capitalista se hallaba frente a dos necesidades: quebrar el colectivo obrero, y romper la relación entre incrementos salariales y ganancias de productividad. A partir de ahí «improvisó», con el paso del tiempo, una nueva organización del trabajo en el proceso de producción inmediato.

Si se toma el ejemplo de la fábrica de Peugeot en Sochaux, estudiado por Beaud y Pialoux en *Retour sur la condition ouvrière*, se imponen dos constataciones: durante los años setenta, la «solidaridad de resistencia» en la fábrica llega a su punto culminante, *en el momento en que la «compensación salarial» estaba en su apogeo*. A principios de la década de 1980, esta «cultura de taller», este «saber hacer colectivo» había desaparecido o, al menos, ya no era operativa. El trabajo ha sido reorganizado en grupos o equipos en torno a un «monitor» (escalafón intermedio entre obreros y capataces), se ha introducido un sistema de primas colectivas e individuales, se ha establecido un autocontrol de los equipos, y la supervisión ha sido remplazada por jóvenes BTS*. La bonificación por equipo comporta la llamada al orden de los «desviados» por el propio grupo; los que no quieren o no pueden aceptar formas mínimas de «participación» son marginados. Al mismo tiempo, la presencia masiva de trabajadores temporales supone una amenaza permanente para los obreros, a la vez que con frecuencia los releva de los trabajos más duros. Luchando contra la inercia y la resistencia obreras *heredada de la antigua organización*, se trata de hacer funcionar la solidaridad del taller en beneficio de la dirección: se supone que la marcha cotidiana del taller se delega en el colectivo obrero. *En el capital, el reconocimiento del valor del trabajo es siempre el medio de esclavizarlo al máximo; más allá se convierte en algo contrario a él*. El «monitor» permanece cerca del trabajador de base y le interesa al mismo tiempo jugar a la novedad organizativa, porque puede ser constantemente degradado. Es la vía concreta a través de la cual se implementan los proyectos de «autocontrol» y «participación»; el grupo se vigila y se autocontrola a sí mismo a través de su mediación. Al monitor se le pide que esté motivado, pero también que tenga las cualidades que lo distinguen de los «viejos OS»: saber pedir piezas, establecer rangos de trabajo, garantizar el control de calidad y saber utilizar un ordenador para fichar a cada obrero de su equipo. A finales de los años ochenta (período económicamente próspero), Peugeot contrató masivamente a jóvenes estudiantes de bachillerato, destinados, después de un tiempo en las cadenas, a asumir este papel y convertirse en operadores de plantas automatizadas, pues no se producen

* Técnicos superiores [N. del t.]

transformaciones organizativas sin transformaciones tecnológicas. Estas nuevas formas tecnológicas acentúan la desposesión de los OS, que ya no tienen la posibilidad de escapar siquiera temporalmente al orden de la fábrica. Estas nuevas formas organizativas y tecnológicas socavan los viejos medios de resistencia colectiva, las bases de un «contrapoder obrero», y cortocircuitan las posibilidades de actuación de los delegados frente a la supervisión.

Lógicamente, la carrocería, el «bastión de las luchas», fue el sector de la fábrica que sufrió las transformaciones más profundas (Carrocería nº1 - HC1). Se construyó un nuevo edificio, en la cadena hay automatismos por todas partes, la gestión se hace en *just-in-time*, está prohibido fumar, comer y beber en las cadenas, es obligatorio utilizar las salas de descanso en común con los supervisores, se produce una importante introducción directa en el taller de nuevos obreros profesionales (operadores de instalaciones automáticas) y de técnicos, la polivalencia es la norma, al igual que el trabajo en grupo, que se hace cargo de parte de las antiguas actividades del jefe de equipo. La integración de los obreros del taller de carrocería en el nuevo taller fue muy progresiva y la dirección se encargó de disolver los equipos antiguos. Los obreros respondieron con un absentismo masivo, un juego en torno a la incompreensión de las nuevas consignas de funcionamiento de las instalaciones (los obreros lo llamaban el juego del «¿Eh? ¿Eh?»), los microconflictos fueron continuos, se negaron a plegarse a las exigencias del grupo, a la «promiscuidad» con los supervisores, al tuteo por parte de los directivos, a la gestión de las primas colectivas, etc. Cuando se inauguró el segundo taller (HC2), la dirección trajo a los equipos constituidos, relajó la disciplina (fumar, beber, comer, llevar el uniforme del taller), pero agravó las cadencias de forma clásica. Este fracaso a medias llevó a la dirección de Peugeot a «salir de Sochaux», a deslocalizar mediante la construcción de pequeñas unidades de producción dispersadas alrededor del emplazamiento principal en un radio de 25 o 30 km. De este episodio de HC1 y HC2 se desprende que si la relación entre la división del trabajo y la cooperación es un problema para la clase capitalista, que debe producir constantemente su identidad, no es el contenido de su conflicto, ahora, con la clase obrera. El contenido de este conflicto es la cooperación, en el sentido de que es una imposición de plus trabajo, una extorsión de plusvalor. También se desprende que es la antigua organización del trabajo, que es la de la no implicación (lo cual no puede dejar de sorprender a los nostálgicos del compromiso fordista), independientemente de si los salarios son «altos» como a principios de los años setenta, o más bajos como en los años noventa. Lo cual significa que la «implicación» es siempre una imposición, una relación de fuerza, nunca un compromiso.

Eso no quiere decir que la nueva organización del trabajo no haya hecho desaparecer a la «élite obrera» del panorama: el obrero profesional autónomo en su trabajo; estos OP, figura esencial del viejo ciclo de luchas, socializaron a los OS en el marco de instituciones propiamente obreras y representaban una esperanza de promoción. Ahora hay una brecha entre el nivel de los OS y el de los técnicos, totalmente aislados de los obreros a pesar de su presencia física en los de fabricación. Es completamente cierto que la condición obrera se homogeneiza por abajo. Si no se convertía en OP, el OS podía convertirse en controlador, operador de carretilla, recortador, pero las tareas de todos estos trabajos periféricos quedan cada vez más integradas en tareas de producción. En todas partes, la competencia está sustituyendo a la cualificación. El monitor es el ejemplo típico de esta sustitución; las innovaciones organizativas y tecnológicas han atacado por la retaguardia al antiguo sistema basado en la antigüedad y las cualificaciones

profesionales. La clase capitalista ha creado una nueva organización del trabajo, pero es una nueva organización del trabajo asalariado productor de plusvalor, y como tal, esta nueva organización debe ser *impuesta* en el marco de la lucha de clases. No se lanza una paracaídas ya prefabricada sobre las empresas, como se han visto llevados a creer quienes consideraron el fordismo como una construcción a priori.

A menos que se pueda imaginar un capitalismo que ya no fuera capitalista, no es en absoluto «contradictorio» «reducir a peón a quien valoriza sistemas complejos que requieren una disponibilidad mucho mayor que la del OS». Esto sólo puede causar problemas para la valorización del capital, cosa completamente cierta, pero de lo que se trata es precisamente de la reestructuración *del capital*, no de la búsqueda del mejor proceso de producción cooperativo. Repitémoslo: en la cooperación los trabajadores ya han dejado de pertenecerse a sí mismos; la cooperación es una función del capital, en el sentido de que es consustancialmente una imposición de la extorsión de plusvalor. La «movilización» de los trabajadores siempre ha sido disciplinaria; la OCT es el ejemplo perfecto. Además, durante los «Treinta Gloriosos» la «movilización» de los trabajadores se basó en todas partes en una dualización del empleo. El famoso modelo alemán, basado en salarios altos y la codeterminación, con los migrantes del Este al final de los años cuarenta, y luego durante los cincuenta y sesenta, con los italianos y los turcos, era ya un sistema *dual* (cfr. Roth, *El otro movimiento obrero: la represión capitalista en Alemania*, y Walraff, *Cabeza de turco*). La crisis de los años setenta reforzó esta característica cuando, a cambio de la protección de los trabajadores de los efectos de la «racionalización», los sindicatos aceptaron la moderación salarial. De hecho, esa «protección» se plasmó en el despido de los jóvenes extranjeros. Durante la década de 1980, cuando IG Metall estableció como prioridad la lucha contra el paro mediante la reducción del tiempo de trabajo y la formación, esto se plasmó en el «fortalecimiento» del núcleo central de la clase obrera y la degradación de las condiciones de vida y de trabajo de los demás. El capitalismo realmente existente siempre ha hecho de la segmentación del mercado de trabajo (mujeres y niños en la manufactura y luego en la gran industria) una de las características esenciales de éste. No se trata de una adaptación a la realidad frente al concepto; la segmentación del mercado de trabajo es inherente al concepto mismo de capital (cfr. en *Trabajo asalariado y capital*, las leyes del empobrecimiento relativo y absoluto). La segmentación del mercado de trabajo nunca conduce a la convivencia de conjuntos estancos y paralelos que contradicen la necesidad de la competencia inherente al sistema. Todo el mundo conoce la teoría de las «filas de espera».

El cálculo de las plantillas «con la mayor precisión posible» y la movilización permanente de la mano de obra transforman toda las relaciones entre el trabajo y el tiempo. Los horarios diarios y semanales son menos estables. La fragmentación de los períodos de trabajo y la incertidumbre en torno a los horarios futuros se hacen cada vez más frecuentes. Las trayectorias profesionales son más caóticas. La búsqueda de flexibilidad en las asignaciones, el recurso a la subcontratación y los contratos temporales provocan inestabilidad en los colectivos de trabajo y en los itinerarios personales. La sistematización de las reducciones de personal, el «dogma» del *just-in-time* y los desequilibrios en la relación de subcontratación tienen efectos contraproducentes. Entre la cultura de la urgencia y la necesidad de dominar, individual y colectivamente, las situaciones laborales, las antinomias de este período se hacen visibles, pero son las de esta fase del capital reestructurado y no carencias con respecto a la situación anterior.

Estas antinomias son las de una época concreta. Existe una relación estructural y cualitativa —y no simplemente la necesidad siempre presente de extraer el máximo plusvalor (la caída de la tasa de ganancia puede convertirse en una cantinela sin interés)— entre la reactivación de la extracción de plusvalor en su forma absoluta y la relación salarial en la reestructuración. Este relación es la apropiación de las fuerzas sociales del trabajo mediante las formas de movilización de la fuerza de trabajo disponibles, en el proceso de producción inmediato y en su articulación con el proceso de circulación. La reestructuración es la superación de las modalidades que acarrear la caída de la tasa de ganancia: la creación de una fuerza de trabajo cada vez más social y colectiva y las modalidades de apropiación de esta fuerza. Superar esta situación es considerar que esta fuerza social de trabajo es *constantemente* objeto de la explotación capitalista. La reactivación de la extracción de plusvalor en su forma absoluta es una determinación de la desaparición de la identidad obrera: el momento productivo se diluye en el ciclo de vida y está sometido a la necesidad de rotación del capital.

El nivel en el que se articula todo en lo que a la reestructuración se refiere es el del ciclo mundial del capital. La «internacionalización» o «globalización» del capital no es una característica entre otras características, como la reproducción de la fuerza de trabajo, la moneda, el proceso de producción inmediato o la relación entre producción y circulación. La globalización del ciclo del capital es la forma general de la reestructuración; sólo así existe la fluidez del doble molinete de la reproducción del capital. Aquella no constituye la dinámica de ésta, que sigue siendo la del plusvalor relativo, sino la síntesis de todas las características, una especie de abstracción intermedia.

La globalización no es lo que transforma el proceso de producción inmediato, la reproducción de la fuerza de trabajo y la rotación del capital; más bien, son las transformaciones siguientes, en tanto superación de los límites anteriores sobre la base de la dinámica del plusvalor relativo, las que construyen la globalización. Se trata de las transformaciones del proceso de producción inmediato (producción de plusvalor), de la gestión y la reproducción de la fuerza de trabajo, de las modalidades y de las áreas de transformación del plusvalor en capital adicional, del sistema monetario y financiero que limita y dota de coherencia a todo el sistema, reduciendo a un común denominador las disparidades productivas e imponiendo a cada capital la necesidad de las transformaciones previas, como la exigencia de la globalización.

LA GLOBALIZACIÓN

La globalización no es una extensión homotética de las relaciones capitalistas en cada parcela de los territorios que constituyen el planeta, sino una estructura específica de explotación y reproducción de la relación, tal y como ha sido reestructurada, como geografía. En tanto geografía, es el contenido como forma de la reestructuración de la relación entre proletariado y capital. Segmentación, flexibilidad, disminución del valor de la fuerza de trabajo a través de las combinaciones sociales de su reproducción y mantenimiento, se han convertido en sí mismas en procesos de difusión ilimitada, al igual que la transformación del plusvalor en capital adicional o la apropiación de las fuerzas sociales del trabajo. No abordar las transformaciones del mercado mundial más que en sí mismas, como competencia entre capitales, equivale a quedarse en una visión parcial de la globalización. Esa visión no asume que una transformación semejante del plusvalor en

capital adicional sólo existe si el proceso de producción inmediato, donde se forma el plusvalor, y si la renovación de la confrontación con el trabajo, donde se convierte en capital adicional, son un proceso de producción, y una reproducción de la fuerza de trabajo, reestructurados a su vez.

HOMOGENEIDAD, JERARQUÍA Y DESARROLLO CAPITALISTA ENDÓGENO

El capitalismo no presupone un espacio homogéneo en el que cada portador de mercancías es igual a su vecino. Esto sería confundir el valor y el capital. Cuando se trata del portador de esa mercancía tan especial que es la fuerza de trabajo, el capital se deleita en la diversidad de sus orígenes, en sus particularidades, en la originalidad de sus métodos de formación y reproducción, y de su segmentación. Incluso se esfuerza por crear nuevas distinciones de forma incesante. El espacio de la acumulación capitalista no es el espacio de la pequeña producción de mercancías; es el de la desigualdad de niveles de desarrollo, el de la dependencia y el del intercambio desigual. Este espacio es fragmentado y homogéneo a la vez. La fragmentación y la homogeneidad residen conjuntamente en la transformación del valor en precio de la producción, incluida la nivelación de las tasas de ganancia. De los trabajos de Arghiri Emmanuel, Wallerstein, Braudel, Samir Amin, Palloix y Gunder Frank sobre el sistema capitalista mundial, hasta los más recientes de Michalet, Carroué o Adda, hay una constante: ya se trate de la internacionalización o de la globalización, una y otra se definen a través de la relación entre las *diferenciaciones* territoriales (nacionales o regionales) y la *homogeneización*, siempre jerárquica, ligada a la acumulación de capital.

El capitalismo tampoco presupone un «espacio homogéneo» (es decir, el de la pequeña producción mercantil), más de lo que presupone que un país sólo pueda desarrollar las condiciones de la acumulación de capital de forma endógena. De las revoluciones industriales endógenas llevadas a cabo (con dificultad para algunos países, como Austria-Hungría o Italia) durante el último tercio del año del siglo XIX, deberíamos concluir, por tanto, que el espacio capitalista está cerrado desde esa época. Los «dragones» no están «lastrados» por la falta de desarrollo autocentrado. Se puede decir, por supuesto, que Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania o Francia no se desarrollaron de esa manera. Es evidente que Malasia no se convertirá en Estados Unidos. Lo que se pretende decir, mediante este argumento, es que al no llevarse a cabo de la misma manera que la de los países «centrales», la industrialización de los países del «tercer mundo» es, en el mejor de los casos, una falsa industrialización, que no hay expansión del capitalismo. Quizás sea cierto que en el juego de la competencia global gana aquel que también ha desarrollado su mercado interno. Pero ninguna cuestión se plantea así dentro de la actual globalización del modo de producción capitalista. La cuestión no es saber si Indonesia ganará y *contra quién*, sino *de qué* modo participa, dentro de su marco nacional, en la competencia y la valorización *en el seno del capital global*. Esta participación no es idéntica a la de Corea del Sur, que desarrolla un mercado interior, aun cuando sea limitado, o a la de la Unión Europea. Ya no se puede pedir a ninguna fracción del capital mundial invertido en el marco de un área nacional que tenga en ésta las determinaciones de su coherencia. Ni siquiera a los Estados Unidos.

El hecho de que un país pueda no desarrollar las condiciones sociales del capitalismo desde el interior ya era una conquista teórica trivial en los años sesenta. De hecho, no existe ninguna estructura «dualista», en la que existiría desarrollo por un lado y falta de

desarrollo por otro. Ambos sectores desempeñan su papel en relación con las exigencias del valor. Si se entiende lo que esto significa: a nivel del capitalismo global, la distinción entre factores internos y externos se relativiza, ya que todos los factores son internos a esta escala. El «subdesarrollo» es el producto del desarrollo globalizado del capitalismo, «Desarrollo» y «subdesarrollo» constituyen dos caras del mismo fenómeno: el desarrollo mundial. Es una banalidad. Si admitimos que el desarrollo y el subdesarrollo son las dos caras del mismo desarrollo capitalista, de un mismo proceso de acumulación a escala global, pedir actualmente a un país «subdesarrollado» que desarrolle las condiciones sociales del capitalismo desde dentro, es responder a la pregunta de antemano: el enunciado mismo del problema demuestra su imposibilidad. Si, por el contrario, planteamos la pregunta así, suponiendo que las respuestas pueden ser abiertas, eso significa que no consideramos el «desarrollo» y el «subdesarrollo» como los dos aspectos de una misma totalidad, sino que hemos hecho nuestras las «teorías del crecimiento» más banales de la economía ordinaria: cada país sigue su propio ritmo, como si la actual Argelia fuera la Gran Bretaña del siglo XVIII. (Arrow, Brunel).

La cuestión de la globalización del capital no puede plantearse en los términos de una contradicción absoluta. Globalización de un lado, y desarrollo endógeno por otro; cada uno de los términos implica la inexistencia del otro. La nueva fase en la que ha entrado el sistema mundial se basa en la *industrialización de la periferia y no en su bloqueo* (las regiones que han permanecido confinadas a la especialización agro-minera —el África subsahariana— han sido marginadas). Es cierto que esta industrialización es altamente dependiente en lo que se refiere a sus mercados, sus técnicas y sus flujos financieros, que su consumo y su inversión dependen en gran medida de las transferencias externas (rentas y/o endeudamiento). Esta industrialización crea un nuevo tipo de polarización entre las regiones del mundo y en el interior de cada región. El *fin de las coherencias nacionales* supone el incremento de las desigualdades y todas las nuevas asimetrías son transmitidas por el capital financiero. Pero ya no tiene sentido decir que los problemas de esta industrialización se deben a que no cumple los criterios de desarrollo endógeno. Plantear la famosa pregunta «¿puede industrializarse el tercer mundo?» (Souyri), imaginando que la respuesta positiva supondría una competencia en igualdad de condiciones entre Estados Unidos y Taiwán, cada uno de ellos en calidad de conjunto coherente y autocentrado, es, por supuesto, no poder responder más que negativamente. En el juego de la competencia mundial, en lo que a calzado deportivo se refiere, es obvio que Indonesia o Vietnam no pueden competir con el fabricante estadounidense Nike (o a la inversa...).

«A partir de los años sesenta, Asia —la ASEAN en particular— se convirtió en una tierra de promisión para los grupos automovilísticos japoneses, que en el año 2000 copaban el 80% del mercado. Se amoldaron a la legislación nacional estableciéndose directamente o mediante *joint-ventures* con los fabricantes locales que se beneficiaban de las transferencias de tecnología, a fin de obtener entre un 50% y un 60% de plusvalor local. Así, la «norma de contenido local», introducida en 1971 por el gobierno tailandés que, entre 1975 y 1994, pasó del 25% al 54%, permitió crear un tejido industrial local. La única excepción notable es Corea del Sur, donde esos grupos se retiraron cuando los acuerdos de licencia de la década de 1970 se extinguieron, y Seúl apoyó sus propios *chaebols* (Hyundai, Daewoo...).

«Pero la crisis asiática, tras hundirse el 70% del mercado entre 1997 y 1999, obligó a las empresas a reorganizar sus sistemas de producción. Estos Estados se convirtieron en

las bases de exportación a los mercados en expansión de Europa, Oceanía y América Latina. Toyota desarrolló en ellos la integración regional aprovechando las sinergias de su dispositivo. Asistimos al surgimiento de una auténtica red de intercambios de componentes y piezas de recambio entre Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas. Por último, trasladó el montaje de algunos modelos fabricados hasta entonces en Japón (modelos deportivos para Europa y Australia, etc.). El valor añadido se incrementó con el fin de reducir los costes de producción y evitar la quiebra de los subcontratistas y fabricantes de equipo locales, cuyo tejido era todavía frágil, con la excepción de Tailandia (600 empresas, 300.000 empleos). Por último, desde 1991, China, con seis fábricas (Pekín, Manchuria, Sichan), se ha convertido en prioritaria para atender a un mercado que aún está muy fragmentado entre provincias.» (Laurent Carroué, *Géographie de la Mondialisation*, Ed. Armand Colin, p. 202)

O bien los fabricantes japoneses fabrican en Manila o Yakarta—porque les sale menos caro— coches que venden en Europa (nótese que incluso se trata de modelos «deportivos») desarrollando un tejido industrial local, o, si no lo hacen, como en Corea del Sur, son los propios coreanos lo que se encargan de hacerlo.

CAPITAL FINANCIERO Y GLOBALIZACIÓN

La globalización actual puede abordarse en gran medida utilizando la tabla analítica definida por Charles-Albert Michalet en *Qu'est-ce que la Mondialisation ?* (Ed. La Découverte). La globalización es un fenómeno tridimensional: la dimensión del intercambio de bienes y servicios, la dimensión de las inversiones directas en el extranjero y la dimensión de la circulación del capital financiero. Las tres dimensiones son, por supuesto, interdependientes y la sucesión de configuraciones históricas de la globalización es la resultante de la transformación de la jerarquía de interdependencias entre estas tres dimensiones. Esta tipología explicativa permite ordenar la cuestión y no conformarse con las afirmaciones perentorias de los cabezones del comunismo teórico a los que, enemigos de todas las novedades, les gusta espetar que el capital siempre ha sido global, afirmación tan atinada como completamente inútil. A partir de ahí, Michalet construye tres configuraciones que son «tipos ideales»: la configuración internacional, la configuración multinacional, y la configuración global. Esta última es la configuración actual ligada a la dominación del capital financiero. Sin embargo, Michalet no va más allá de esta tipología, es decir, no vincula orgánicamente, como proceso general del capital, la jerarquía de las interdependencias con las modalidades de extracción de plusvalor. La configuración actual de la globalización es la puesta a punto, como geografía del proceso general del capital, de las determinaciones de la reestructuración de la relación de explotación.

Es fácil decir que las finanzas no producen nada y que en última instancia, todo proviene de la «economía real». También en este caso nos limitamos a constatar una verdad que, en definitiva, no nos hace adelantar mucho, pese a que, de manera regular, se les escapen a muchos comentaristas críticos del capitalismo (no todos de ATTAC) fórmulas sobre «el capital valorizándose cada vez más al margen de la producción». Es completamente cierto que la circulación financiera no crea valor ni plusvalor. Sin embargo, convendría señalar —y no es algo que debería pasarse por alto— que redistribuye el beneficio, que es el vehículo esencial de su nivelación. Lo hace no sólo nivelando los capitales de la «economía real», sino también entre las fracciones

funcionales del capital (capital productivo, capital comercial, capital financiero). En este sentido, es parte constitutiva del ciclo mundial del capital. Una vez dicho que la circulación financiera no crea valor ni plusvalor, eso no significa que nos libremos de ella. Dentro de la formación de un ciclo del capital global, la circulación financiera y su lógica se desbordan y se extienden a las otras dimensiones —llamadas «reales»— de la economía: la producción y el intercambio de bienes y servicios. Se trata, en primer lugar, de la difusión de los objetivos de rentabilidad financiera a través de todas las actividades, pero más en general, la gestión de las empresas imita la gestión de las carteras de los bancos, y los fondos de inversión y los activos industriales se asimilan a los activos financieros, cosa que perciben a diario y de forma completamente *real* los obreros despedidos. Decir, por ejemplo, que la cadena de crisis asiáticas de finales de los años noventa demuestra que las finanzas no crean nada, no nos lleva a ninguna parte; más importante es mostrar cómo el capital productivo pasa por dinámicas financieras que definen *su rentabilidad* y cómo se ordena su crisis a este nivel (*cfr.* Jérôme Sgard, *l'Économie de la panique*, Ed. La Découverte).

Por tanto, el espacio más pertinente de la globalización dominada por las finanzas es el de la «red» que une los distintos centros financieros entre sí, casi siempre *off-shore*. La condición de extraterritorialidad de estos lugares y su independencia respecto de la normativa de los bancos centrales y las organizaciones internacionales no relega a los Estados al museo de las antigüedades, aunque éstos ya no sean el elemento pertinente de base que fueron en la configuración multinacional de la globalización que tuvo lugar tras la Segunda Guerra Mundial. En el sistema mundial, los Estados y las agrupaciones regionales de Estados son el espacio necesario en el que se definen y gestionan las diferenciaciones internas del conjunto. «Para que una empresa pueda combinar la existencia de mercados grandes y en expansión con bajos costes de producción, se necesita un espacio económico diferenciado. La integración regional constituye un terreno de maniobra adecuado para el desarrollo de estrategias regionales, pues permite, por un lado, la creación de un territorio en el que circulan libremente las mercancías, las personas, el capital y las inversiones, y, por otro lado, permite reunir economías de grado desigual de desarrollo con las diferencias en los costes salariales. Por esta razón se prevé que la inversión directa en el extranjero (IDE) se polarice cada vez más en los próximos años en regiones como el TLCAN o la Unión Europea —ampliada al este y al sur— y, en Asia, en la zona de la ASEAN.» (Michalet, *op. cit.*, pp. 64-65). Dentro de la lógica financiera, estas zonas tienen la vocación de fusionarse con las zonas monetarias (dólar, yen, euro), entre las que podrán arbitrar entre los diferentes tipos en los mercados financieros y los tipos de cambio que, aunque dependan de las expectativas (y de la realización real) de beneficios, reflejan las condiciones de valorización en el lenguaje determinante de los movimientos de capitales. No podemos ver la importancia de la lógica financiera por un lado, y por otro, contentarnos con decir que la verdad reside en el capital productivo, como si la primera no tuviera relación con este último: la financiación de la IDE no es ajena a la dimensión financiera de la globalización.

Si el marco nacional cambia su nivel de relevancia en el sentido de que deja de ser el elemento base de la *multi-nacionalización*, en el marco de las agrupaciones continentales se encarga de gestionar, a medio plazo, la especialización regional subnacional. En este sentido, a su propio nivel y al de las regiones, es el agente de la articulación de las diferenciaciones. En el marco de las grandes agrupaciones supranacionales, los territorios de especialización no son los propios Estados, sino las regiones. Si consideramos los

intercambios entre zonas en un contexto supranacional, predomina el intercambio intraindustrial, es decir, la *diversificación*; en cambio, la *especialización*, como intercambio intraindustrial, se constata a nivel regional. Todo esto puede parecer muy «técnico», pero la conclusión es crucial. El nivel global que organiza el capital financiero no prescinde de las relaciones interestatales. En un primer momento, podría decirse que, de acuerdo con su naturaleza, los pasa por alto al definir los territorios pertinentes de la especialización como la región subnacional, pero en una segunda etapa, los relegitima de forma precaria (algunas regiones acceden al estatus de Estado o cuasi-Estado) como el término necesario a medio plazo para la vinculación de estas regiones dentro de un espacio más amplio y supranacional. Espacio supranacional del que sólo el Estado nacional puede ser, *por su cuenta y riesgo*, el principal arquitecto. Mediante la especialización de los territorios regionales, las áreas nacionales y supranacionales se construyen como adecuadas al desbordamiento de las lógicas financieras sobre la economía denominada «real». El capital nunca se fuga jamás en una valorización ficticia, pero la valorización del capital, en tanto valorización del capital productivo (la única), puede estar subordinada a las normas de valorización del capital ficticio, es decir, a las normas de «capitalización». Ahí lo que tenemos, pura y simplemente, es una tendencia contenida en el propio concepto de capital como potencia social, al ser la «independencia» del capital-dinero la forma consumada de esta potencia social.

LA GLOBALIZACIÓN: VALORIZACIÓN DE LAS DESIGUALDADES Y DISOCIACIÓN TERRITORIAL

No existe un «mercado mundial» como espacio homogéneo en el que cada cual sea «equivalente a su vecino». Desde el sector agroalimentario hasta los aceros especiales, la entrada en el mercado mundial está controlada por un número limitado de empresas. El mercado mundial no está abierto; es desde el principio un «espacio acordonado» (Michalet) definido por la creación y la reproducción de divisiones y particiones. Se trata del entrelazamiento de tres niveles: las estructuras creadas por las grandes empresas y sus subcontratistas; los «mercados» internos jerarquizados de las multinacionales, y las alianzas entre estas multinacionales. El acceso al mercado mundial rara vez escapa a esta red. En los intercambios internacionales totales, la circulación en el interior mismo de las empresas multinacionales se ha vuelto mayoritaria. Por tanto, la mayor parte de estos intercambios, que van en aumento, escapan al «mercado». Ver el espacio mundial como un espacio homogéneo y decir que la globalización se ha detenido por el camino porque no logra alcanzar este ideal equivale a presentar como condición de una globalización «exitosa», que garantiza la «buena salud» del capital, algo que no tiene absolutamente ninguna posibilidad de hacerse realidad, porque esta condición no tiene nada que ver con el objeto al que supuestamente se aplica.

Es evidente que las nuevas periferias no van a ser las ganadoras en la competencia mundial porque la globalización es el despliegue de estrategias de valorización de las desigualdades espaciales cada vez más refinadas y sistemáticas, es decir, sociales. Valorización de desigualdades cuyo propio éxito las reproduce, acentúa y renueva. Segmentación técnica (sedes, centros de investigación, plantas de producción) y segmentación social (ingenieros y cuadros, técnicos, obreros) se superponen y permiten el establecimiento de estas estrategias. ¿Cómo se puede pensar siquiera, dentro de la globalización actual, en plantear la cuestión de su éxito en términos de capitalismo

autocentrado? El gigante de la subcontratación electrónica mundial, Solelectron, tiene su sede en San Francisco, pero cuenta con 82 fábricas en 21 países; el segundo, Flextronics, tiene su sede en Singapur y cuenta con 91 fábricas en 44 países. Podemos subrayar las contradicciones inherentes a este tipo de despliegue del capital (dependencia de capitales extranjeros volátiles, desajuste entre el crecimiento de la producción local y el consumo, fragilidad con respecto a los pedidos, versatilidad de los mercados, dependencia de los tipos de cambio y de los tipos de interés), pero hay que tomarlas como lo que son, contradicciones de su *propio sistema* y no debilidades en relación a una carencia, con respecto a aquello que no son.

Los territorios de los países «subdesarrollados» que se convierten en «países de reciente industrialización» o «emergentes» son «territorios disociados» o «sistemas de mosaico», por utilizar las extravagantes expresiones de Laurent Carroué. «Asistimos así a la yuxtaposición de células a las funciones desagregadas que se dirigen de forma privilegiada a un determinado segmento del mercado mundial sin una gran coherencia entre sí» (Carroué, *op. cit.*, p. 167). Dos ejemplos: Tailandia y Vietnam.

La integración de Tailandia en la globalización se basa en cinco grandes especialidades muy diferentes las unas de las otras y cada una de las cuales pone en valor una parte reducida del espacio nacional. Fabricación para la exportación en la parte central y en Bangkok; emigración laboral a Oriente Medio para el campesinado del centro y el noreste, cultivo de caucho en el sur, pesca y acuicultura en el Golfo de Siam y el mar de Andamán, y turismo de masas en el eje de Bangkok, Pattaya en el centro y Phuket en el sur. Es evidente que semejante territorio nacional disociado y sistémicamente extravertido plantea al Estado un claro desafío en forma de problemas de unidad y construcción nacional y, en lo que al proletariado se refiere, los requisitos de su reproducción están libres de todas las necesidades centradas en este «área nacional».

Vietnam, en cambio, es representativo de otro tipo de problemas. En la mayoría de los países llamados «emergentes», sólo la cima de la jerarquía urbana, es decir, la capital y las metrópolis más grandes, tienen las condiciones necesarias para un funcionamiento eficaz del capitalismo. En Vietnam, casi toda la IDE en la que se basa la estrategia exportadora del país se concentra en torno a Hanoi y Ciudad Ho Chi Minh. Vastos espacios quedan totalmente marginados: el Centro, el Altiplano Central, y la Región Noroeste.

Sin embargo, todo esto no significa una falta de coherencia, sino que la coherencia no es ni tailandesa ni vietnamita. La coherencia de la reproducción del capital ya no es local, o siquiera nacional. Es mundial. En concreto, antes hablábamos de los gigantes de la subcontratación electrónica, «dependientes» a su vez de quienes efectúan los pedidos; es a este nivel donde se completa la reproducción coherente del capital. Segmentaciones que antes se encontraban en espacios más o menos restringidos (un capital nacional nunca ha uniformizado su territorio y la reproducción de la mano de obra: ni Estados Unidos, Alemania, Francia o Gran Bretaña, y mucho menos España o Italia) *se despliegan ahora a escala planetaria*.

También se pueden tomar ejemplos que, por ser más inesperados, indican que la lógica de la «disociación de territorios» ya no es una determinación de la relación Norte-Sur, sino general de la reestructuración. En la medida en que transforma las áreas antiguamente constituidas, la «disociación» no es un signo de la incapacidad del período actual para presenciar el surgimiento de nuevas áreas capitalistas. En Canadá, los tratados de libre comercio con Estados Unidos en 1988 —y luego el TLCAN en 1992—

reforzaron la lógica centrífuga. «La geografía del comercio exterior de las provincias canadienses refleja un proceso de desintegración horizontal, ya que el mercado nacional ya no concentra más que un tercio de los flujos en beneficio de una integración vertical norte/sur polarizada por el espacio económico estadounidense (58 %). Este fenómeno es especialmente claro en Ontario y Quebec, que representan tres cuartas partes del PIB nacional. Cada economía provincial se especializa en una división del trabajo cada vez más intercontinental, que valoriza prioritariamente sus ventajas comparativas en el mercado vecino: cereales de las Grandes Llanuras, hidrocarburos de las estribaciones de las Montañas Rocosas, sector manufacturero del este (automoción y aeroespacial), hidroelectricidad desde Quebec hasta la costa este de Estados Unidos.» Se podría decir que Canadá es un caso especial entre los países desarrollados debido a su interdependencia casi genética respecto de Estados Unidos. Sin embargo, hasta en Estados Unidos, la expansión de todos los intercambios internacionales acelera la concentración de capital en beneficio de las regiones más poderosas. Entre 1990 y 2000, las exportaciones mundiales de Estados Unidos aumentaron un 74%, pero California y Texas captan un tercio de los excedentes, seis estados la mitad (Illinois, Nueva York, Washington, Florida) y quince estados tres cuartas partes. En el otro extremo, la mitad de los estados comparten el 10% restante. Si nos situamos a un nivel de escala inferior al de los Estados (el de los distritos aduaneros): 12 distritos representan el 67% de las exportaciones. La misma polarización se encuentra en el Reino Unido, donde la cuenca del Gran Londres representa el 50% de las exportaciones.

La disociación no es un fenómeno específico de los países capitalistas «emergentes» sino un fenómeno general de la economía *mundial*. En este sentido, no puede ser un argumento a favor de la incapacidad de estos países para convertirse en zonas capitalistas.

Tailandia nunca se convertirá, como capital nacional, en competidor de Estados Unidos como capital nacional, porque la cuestión ya no se presenta bajo esta forma; sin embargo, Solectron podrá cerrar fábricas en Estados Unidos y abrir otras nuevas en Tailandia, cerrar un centro de investigación en Israel para trasladarlo a la India, y por qué no, trasladar su sede de San Francisco a las Islas Caimán, y finalmente invertir sus beneficios «tailandeses» en Irlanda o Escocia, etc. Todo ello, si fuera necesario, con el apoyo de *su Estado*. Decir que el desarrollo capitalista se ha efectuado hasta ahora (en realidad, terminó en el último tercio del siglo XIX) dentro de una lógica integradora del ámbito nacional es una cosa (discutible, pero admitamos, *cfr.* Wallerstein: la constitución de los Estados en la era capitalista se realiza siempre dentro de un *sistema jerárquico de Estados*); pero decir que si no se hace así, no hay desarrollo o expansión del capital es otra. Es fijar reglas y poner límites a un sistema que, por definición, no vive más que de trastocarlas todas y que, por tanto, crea nuevas contradicciones que no son *la ausencia de lo viejo en lo nuevo*.

También podría decirse que en la actualidad no hay suficiente espacio en el mercado mundial para los países que viven del comercio exterior. Ahora bien, esta objeción se inscribe en una problemática extraña, como si este comercio exterior fuera un yuxtaposición de entidades realmente autónomas y no, la mayoría de las veces, una organización intraempresarial, como si el mercado mundial también fuera una constante. Tanto el desarrollo de las industrias pesadas como el de las ligeras que producen bienes de consumo no forma parte de un marco nacional de acumulación extensiva, el único marco en el que su desarrollo podría considerarse bloqueado: la industria siderúrgica y aeronáutica brasileña, los automóviles y los chips coreanos, los televisores, los juguetes y

el aluminio chinos, las camisetas tunecinas, los medicamentos genéricos indios, etc. Es cierto que la deslocalización no conduce a un desarrollo autónomo. La industrialización del «tercer mundo» nunca volverá a crear un «desarrollo autónomo autocentrado», un «compromiso fordista» o un movimiento obrero institucionalizado. Las exportaciones de petróleo y las *maquiladoras* son inestables y nunca convertirán a México en la nueva Alemania. Pero ese no es el problema, y a fin de cuentas el «fordismo» tampoco fue muy estable, por no hablar de la industria subvencionada de las tentativas de desarrollo autocentrado y populista en las periferias. En el caso de las economías basadas en la renta, el petróleo no favoreció el despegue de Argelia o de Nigeria. La renta petrolera sólo puede generar una economía distributiva e internacionalmente dependiente. En el caso de Argelia, la renta permitió un largo período de desarrollo autocentrado cuyos límites no fueron provocados sino revelados por el vuelco de los precios.

Si volvemos brevemente al caso de Estados Unidos, no es ni mucho menos evidente que se haya desarrollado de acuerdo con criterios ideales: espacio homogéneo, cuantitativo y democrático; cada uno portador de mercancías igual a su vecino; sin barreras de casta o etnia. Salvo en los malos *westerns*, las tierras libres no fueron el territorio de una democracia robusta. Entre el colono y el «espacio virgen» siempre estaban el Estado, el especulador o la compañía ferroviaria, que redistribuían en beneficio propio los enormes lotes conquistados y creaban un capitalismo agrario sobre la base de una reserva de fuerza de trabajo situada a caballo entre el estatus de miserable agricultor y de jornalero (*cfr.* Howard Zinn). No es precisamente el escenario de *La casita de la pradera*. El éxito industrial, por su parte, estuvo acompañado por desigualdades constantes y una segmentación étnica de la fuerza de trabajo organizada en torno al rechazo de los negros y de los últimos en llegar (*cfr.* Leonardo Di Caprio en *Gangs of New York*). Se podría incluso, más allá de la historia particular de los Estados Unidos, generalizar la crítica de esta visión irenista de un espacio homogéneo, cuantitativo, democrático e igualitario, etc. como condición para el desarrollo capitalista. «Dentro de un mismo país, también hay una concentración de capital en una o varias regiones animadas por una dinámica (relativamente) autónoma en comparación con la de otras regiones. Aquí de nuevo, es el mecanismo de valorización el que está en la raíz del fenómeno, y todos los esfuerzos de los Estados por cambiar esta situación están, si no condenados al fracaso, al menos acompañados de escasos resultados. Sin embargo, el capital se basa inicialmente en un desequilibrio geográfico e histórico, debido a factores nacionales, étnicos, políticos, etc. Por ejemplo, la unificación de Italia se llevó a cabo bajo el liderazgo del Norte, mucho más evolucionado que el resto del país. Pero tras realizarse la unidad italiana, la brecha se mantuvo —e incluso se amplió— entre un Norte moderno y desarrollado y un Sur pobre, con baja productividad agrícola y débilmente industrializado. La oposición entre una parte del país, desarrollado, y la otra, que sirve de reserva de mano de obra, es bien conocida. El capital va —o se queda— donde su valorización es más fácil, y el estado de cosas resultante es irreversible, o en todo caso difícilmente modificable.» (Jean Barrot, *Le Mouvement Communiste*, p. 79).

En Corea, la crisis de 1997 demostró que el futuro no está en el mercado interior y el desarrollo autocentrado: no habrá neofordismo en Corea, ni en ningún otro lugar de Asia. Dondequiera que, como en Argentina, hayan podido aparecer las bases del fordismo, se desmoronaron de forma más o menos violenta; en eso consisten la reestructuración existente y el capitalismo actual; que eso no sea el «fordismo» es el último de sus problemas, ya que precisamente el fordismo había sido su problema y su crisis.

Fue durante la «crisis de la deuda» de 1981 cuando se constituyó el famoso «consenso de Washington», que supuso el fin del «keynesianismo» del Banco Mundial. No hay que olvidar que el líder de ese «keynesianismo» y cabeza de dicho Banco no era otro que MacNamara, Secretario de Defensa de Estados Unidos de 1961 a 1968, durante la época de la «escalada» en Vietnam y las intervenciones en América Latina. El desarrollo autocentrado estaba bajo control. En 1952, llegó al poder en Bolivia el Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) y toda la producción de estaño fue nacionalizada, pero Patiño, el rey del estaño, había convertido su empresa en un consorcio estadounidense; el nuevo poder le indemnizó opíparamente y la Comibol (la empresa estatal) permaneció bajo el control de Patiño en lo tocante a la comercialización de su propio mineral. Con el giro de las cotizaciones en 1980, Comibol despidió a 23.000 de los 26.000 mineros que empleaba. A principios de la década de 1980, el desarrollo autocentrado, es decir, el *desarrollo industrial subvencionado*, se derrumbó bajo las montañas de deuda que no habían sido creadas por el vuelco de los tipos de interés, y que hicieron pasar este capital de una desvalorización potencial a una desvalorización efectiva.

El «escenario malo», un escenario extremadamente caótico, se impuso, pero hay que estudiar éste en sí mismo y no en relación con el hecho de que no sea el «bueno».

DESESTRUCTURACIÓN Y RECOMPOSICIÓN

Es cierto que estamos asistiendo a una desestructuración de todos los capitales nacionales, tanto en las economías emergentes, como también —lo que es mucho más interesante para entender la naturaleza del fenómeno— en los centros más desarrollados. Pero, ¿es tan obvio como parece que el capital desestructura más de lo que estructura? La estructura está en otra parte, en la estructura de las empresas y las redes, así como en las formas de organización estatales/infraestatales/supraestatales de ordenación del territorio y gestión de la mano de obra.

Incluso la actividad de los principales bancos de inversión estadounidenses, como Goldman Sachs, Morgan Stanley o Merrill Lynch, que trabajan en mercados financieros globales e integrados, no puede analizarse de forma puramente abstracta sin tener en cuenta esta actividad mediante su forma de articular territorios y estructurar esa articulación. Los cinco primeros bancos comerciales tienen su sede en Nueva York, pero para Merrill Lynch, por ejemplo, entre 1996 y 2000, la cuota de Estados Unidos en su volumen de negocios pasó del 75% al 66% y del 80% al 60% en términos de beneficios entre 1980 y 2000 (Europa pasó del 8% al 26% de los beneficios globales). Lejos de estar desterritorializada, la red de sucursales de sus bancos debe permitirles, en primer lugar, drenar el capital o los ahorros de una zona más o menos extensa antes de invertir diversificando para repartir el riesgo. Esta ubicación del dispositivo técnico se ajusta a la geografía de los centros de decisión de la economía mundial y los espacios más ricos del planeta, y valoriza determinados nodos, como Dubai, Beirut y Durban. Este marco global *integra y reconfigura las especificidades nacionales* de las políticas monetarias, la naturaleza de las monedas utilizadas, los tipos de interés diferenciados, estructuraciones variables de la deuda. La estrategia de drenaje selectivo del capital funciona a nivel continental y nacional. Se puede argumentar legítimamente que el drenaje y la inversión de capitales se «desestructura» a nivel nacional (aunque los bancos forman parte de las

especificidades locales en la misma medida que las reconfiguran); sin embargo, se *reestructuran a otra escala*, diferente es cierto, pero muy real y nada virtual.

Tomemos ahora un ámbito de actividad más «prosaico», el del sector agroalimentario. Aquí las limitaciones técnicas, económicas y geográficas son mucho más exigentes, por no hablar de los condicionantes culturales, mucho más importantes de lo que una somera ideología de la americanización del mundo da a entender. Entre cuatro y seis grupos mundiales se reparten el mercado. La necesidad de disponer de ventajas competitivas incuestionables ha llevado a las cuatro primeras empresas del sector a pasar de una lógica de acumulación conglomerada a estrategias de especialización reorientándose en torno a unas pocas actividades. El resultado es un proceso continuo de «racionalización social e industrial» con el fin de reducir los costes. Procter and Gamble (300 marcas) lanzó en 2000 un plan titulado «Organización 2005», que preveía la supresión de 15.000 empleos (13% de la plantilla), el cierre de diez plantas y la reducción de su número de marcas. Nestlé cerró diez de sus cincuenta fábricas en Europa. Unilever vendió sus negocios de productos químicos y envases, así como sus actividades en los transportes y la publicidad para volver a centrarse en la alimentación y los productos de higiene/domésticos. Se trata para Unilever de asegurarse el control de un mercado de consumidores internacionales mediante marcas conocidas y una posición local de cuasi-monopolio en países como Egipto, Honduras, China y México. Para lograr esta *coherencia*, Unilever se impone una *inestabilidad* permanente a base de cesiones y adquisiciones continuas, cuyo objetivo es reducir su catálogo a 400 marcas (1.600 en 2000), concentrándose en las que le proporcionan el 80% de sus ventas; la lista está en constante movimiento. También en este caso, esta *estructura global coherente* se refleja en la geografía del aparato productivo a través de una inestabilidad económica permanente. Sin embargo, si se examina más de cerca, el engranaje de las escalas territoriales es bastante sencillo.

Para Unilever, a escala mundial, la producción se concentra en 150 lugares estratégicos de categoría mundial que se complementan con una treintena de unidades de proyección nacional. Entre 1999 y 2004, 150 de los 380 centros comenzaron a cerrarse o a venderse y se suprimieron 45.000 puestos de trabajo.

A escala continental, en los países desarrollados, donde el mercado es estable, el crecimiento se basa en la compra y promoción de grandes marcas. En los países en desarrollo, principalmente los llamados «emergentes», el crecimiento es considerable debido a la aparición una clase media que quiere consumir los productos emblemáticos del modelo occidental.

A nivel nacional y local, las situaciones varían mucho debido a la especialización de los sitios en marcas que se venderán o se mantendrán. Boursin en Pacy en el Eure o Amora en Carvin (Côte d'Or), a pesar del carácter nacional del mercado, se conservan. Por otro lado, Royco, en Dissey, en la Vienne, fue vendida a Campbell Soup y Boursault en Auzances en la Creuse a Bongrain. A otros tres sitios franceses (Elida-Fabergé – Le Meux, Oise –, Lipton – Gémenos, Bouches du Rhône –, Sun – St-Vulbas, Ain), en el marco de la organización vertical del continente europeo por actividades, se les asignan responsabilidades europeas.

En cuanto al marco francés, el capital desestructura; si se consideran los tres niveles de escalas, el capital estructura fuertemente el espacio de su valorización, es decir, de la reproducción de las relaciones sociales *capitalistas*.

Los sectores de la minería y el petróleo representan casos muy especiales en los que el acceso a los yacimientos (el concepto de «reservas probadas» está lejos de limitarse a los condicionantes geológicos) determina las estrategias mundiales. En el sector manufacturero, ciertos segmentos de bajo valor añadido (textil) o de producción en masa (electrónica de consumo) pueden deslocalizar su producción, pero la mayoría de las actividades industriales permanecen en sus bases territoriales. «En los productos de alto valor añadido (bienes de equipo y de consumo elaborados), que forman el núcleo de los sistemas productivos de esos países [los países capitalistas centrales] se desarrollan principalmente estrategias de mercado. A partir del dominio de su espacio nacional, la empresa se internacionaliza en mercados exigentes y competitivos produciendo progresivamente a nivel local y desarrollando todos los servicios periproductivos que acompañan al suministro de equipos (formación, mantenimiento, reparación, adaptación al cliente, etc.). Por último, en los bienes intermedios (siderurgia, hormigón reforzado con vidrio, energía, papel y cartón, etc.), los costes de transporte de estas cargas pesadas son tales que la proximidad del mercado sigue desempeñando un papel decisivo en sus localizaciones.» (Carroué, *op. cit.*, p. 192).

Siemens (equipos eléctricos, comunicaciones, automatización, informática y componentes, equipos médicos, etc.) con sus 1.300 filiales, sus 900 centros de producción, sus 447.000 empleados en 190 países, organiza su producción en torno a ocho divisiones verticales y divide el planeta en grandes unidades regionales en función de su lógica comercial, todo ello coronado por la dirección central de Múnich, que gestiona la actividad mundial por departamentos funcionales (finanzas, recursos humanos, etc.). Su geografía comercial se adapta a su orientación sectorial: países desarrollados con un alto nivel técnico, y países «emergentes» en proceso de equipamiento. Estas estrategias sectoriales y comerciales se traducen en cesiones (componentes, locomotoras, etc.), y el reforzamiento de los principales polos de competencia pasa por acuerdos industriales y de crecimiento externo. Globalmente, entre 1990 y 1999, estas estrategias hicieron que los incrementos de productividad y la presión sobre los salarios provocaran un descenso de los costes salariales del 43% al 34% de las ventas, en beneficio de los accionistas. En las décadas de 1980 y 1990 el número de empleados pasó de 344.000 a 447.000, y la internacionalización productiva se aceleró en favor de los espacios más exigentes. El empleo se estancó en Alemania, pero avanzó en el resto de Europa y en América, y Asia, que representaba un 5% de los empleos al principio del período representaba el 10% al final del mismo (25.000 empleados en China). Esta internacionalización está muy jerarquizada.

Baviera y Múnich, además de las funciones de dirección, polarizan funciones de producción muy elaboradas e investigación. Suiza y Austria se transforman en anexos tecnológicos del sur de Alemania; en un menor grado de competencia, estos anexos se extienden, desde la caída del Muro de Berlín, a los países de Europa central.

Irlanda se encarga de algunas actividades de montaje informático y se convierte en el centro de llamadas europeo. En México, seis plantas de ensamblaje de pequeños equipos electrónicos para la reexportación. El resto de la internacionalización es esencialmente comercial y periproductiva. Desestructuración o estructuración muy fuerte, todo depende del nivel de escala a partir del cual miramos las cosas.

El sector del automóvil se internacionalizó muy pronto, aprovechando el mercado de masas y la gran posibilidad de segmentación técnica, social y geográfica de su proceso industrial. Sin embargo, durante los últimos veinte años este proceso de

internacionalización se ha visto afectado por una serie de rupturas importantes. El diseño de un nuevo modelo es un riesgo que hay que amortizar a escalas cada vez más grandes, pero los grandes volúmenes de producción deben ir acompañados de una individualización social y geográfica; cada fabricante reduce el número de motores y plataformas (conjunto chasis-suspensión) al tiempo que incrementa la variedad de productos finales que se ofrecen. Hasta la fecha, todas las tentativas de «coche global» han fracasado (Ford Focus y Mondeo); los fabricantes tienen que enfrentarse a mercados nacionales o continentales; para el automóvil no existe el mercado mundial. Es necesario estar presente simultáneamente en los mercados maduros de la Tríada (80% del mercado mundial) y conquistar los inestables mercados emergentes, sin perder el control del mercado interior. Evolución tecnológica e industrial se reflejan en el aumento de poder de los grandes fabricantes de equipos, que están acaparando una parte cada vez mayor del valor añadido. En los últimos diez años, hemos pasado de quince grandes fabricantes mundiales a seis.

Toyota (de la que ya hemos hablado) es un ejemplo perfecto de organización espacial a la vez internacional y muy polarizada, desestructurante y altamente reestructurante.

En Japón, el bastión histórico en torno a Nagoya sigue representando el 87% de los puestos de trabajo japoneses de Toyota con 12 plantas, la oficina central y la logística, pero el centro financiero responsable de la gestión de los flujos globales del grupo está en Londres. A esta congregación en torno a Nagoya escapan tres fábricas recientes en Tokio. El dualismo del sistema productivo no es una innovación reciente relacionada con la reestructuración, sino un punto que desde los años sesenta define el funcionamiento de la empresa: en el propio Japón, Toyota está rodeada por una enorme red de subcontratistas organizados siguiendo un modelo piramidal (1^{er}, 2^o y 3^{er} orden). Esta red permite, desde la posguerra, una fina segmentación de los mercados laborales locales a través de un fuerte dualismo que reserva la precariedad y los bajos salarios a los subcontratistas.

En los años sesenta, Toyota atacó primero a algunos países del «Sur»: Brasil en 1959, Sudáfrica en 1962, Australia en 1963, y Tailandia en 1964. La empresa sólo se implantó en Norteamérica en los años ochenta y en Europa en la década de los noventa. El sistema de producción está integrado y jerarquizado a escala global. Destinadas a suministrar a los mercados nacionales o continentales, las funciones de ensamblaje a veces van acompañadas por fábricas de componentes. África, América Latina y Oriente Medio padecen una hipertrofia de las actividades comerciales completada con algunas actividades de montaje dispersas. La globalización subraya las profundas diferencias territoriales existentes, pero hace algo más que resaltarlas: jerarquiza estas diferencias dentro de una totalidad que se les escapa.

Idénticas características nos ofrece una visión general de la gran subcontratación electrónica: valorización de las desigualdades espaciales. Sin embargo, presenta un novedad. Con la subcontratación electrónica, la subcontratación que hasta ahora funcionaba a escala regional o nacional, opera a escala mundial y, como en la industria del automóvil, está empezando a absorber una parte creciente del valor añadido y alimenta el mito de las empresas sin fábricas.

Esta transferencia masiva de fábricas a grandes subcontratistas va acompañada del recurso igualmente masivo al empleo precario y los bajos salarios; la subcontratación se está convirtiendo rápidamente en sinónimo de deslocalización de actividades. En efecto, la compra por parte de los subcontratistas de las fábricas que pertenecían a quienes

efectúan los pedidos va acompañada de una racionalización brutal, de despidos masivos y de la concentración del sector. El impacto en los países desarrollados es considerable en algunas regiones (Aquitania en Francia, la región de Gotemburgo en Suecia). Se produce una desestructuración del tejido industrial regional o nacional, que no se «compensa» en absoluto con la creación de una coherencia nacional en los países subdesarrollados que albergan los nuevos polígonos industriales. También en este caso, la coherencia y la estructura residen en otra parte: a escala mundial.

Si la globalización no es la repetición ampliada del nacimiento de las grandes naciones industriales actuales, ¿acaso no deja de ser el acceso a la modernidad de cientos de millones de campesinos chinos hacinados como trabajadores temporales en las afueras de las metrópolis bajo los destellos de los rascacielos, de decenas de miles de jóvenes indonesias que fabrican muñecas Barbie multiétnicas, de niños liberianos de doce años insertándose —Uzi en mano— en el comercio internacional de diamantes, o de una cuarta parte de las jóvenes moldavas de entre 18 y 30 años que vienen a Europa Occidental a prostituirse?

La desestructuración es sólo una ilusión de escala; es reestructuración y coherencia a escala mundial, principalmente a través de la organización de las empresas multinacionales. Cabe objetar que éstas sólo se encargan de una fracción minoritaria de la producción capitalista mundial, a lo que respondemos que controlan y jerarquizan las áreas en las que están activas y que, para la práctica totalidad de las empresas, son el lugar de paso obligatorio para acceder al mercado. Sin embargo, existe otra objeción mucho más fundamental: la yuxtaposición de estrategias empresariales coherentes, *a su nivel*, no engendra ipso *facto* la coherencia de la reproducción de las relaciones sociales capitalistas.

Esta red global crea una nueva geografía, muy incierta y problemática; siempre de trata del «escenario malo», pero es el del capital reestructurado, el nuestro. La coherencia global de la reproducción de las relaciones sociales capitalistas no es la reproducción a otra escala de la coherencia más o menos nacional anterior. Nunca volveremos a encontrar ahí las mismas características. Lo que ahora mostraremos rápidamente es que incluso en el «desorden» hay un orden y un control.

GLOBALIZACIÓN: DISYUNCIÓN ENTRE VALORIZACIÓN DEL CAPITAL Y REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO

La nueva organización mundial capitalista impone, a escala global, el contenido y la forma de la relación de explotación capitalista tal como surgió de la reestructuración que surgió de la derrota obrera de principios de los años setenta. De los Partidos Comunistas a todas las formas de izquierdismo, del consejismo y de la autonomía; de la revolución alemana a Mayo del '68 y el «otoño caliente» italiano pasando por la Guerra Civil española, para el proletariado siempre se trató de hacer valer una reorganización de la sociedad sobre la base del poder que había adquirido en la sociedad capitalista. No todas las vacas eran pardas, pero todas estaban en el mismo prado. Las propias modalidades de la reproducción del capital confirmaban este poder como *movimiento obrero e identidad obrera*, cuyas marcas más sólidas se encontraban en los compromisos elaborados a nivel nacional donde, de manera más o menos coherente, se remataba la acumulación del capital. El proletariado era la clase del trabajo asociado y, como tal, subvirtió las formas de apropiación y de explotación de este trabajo asociado, que pusieron así de manifiesto

sus límites. A la exigencia de sacrificios para «salir de la crisis», éste respondió alegremente que lo único que merecía la imposición del trabajo asalariado era reventar.

La clase capitalista respondió al desafío representado por este gran movimiento de revueltas obreras. De derecha a izquierda de dicha clase, la cuestión era hacer tabla rasa de todos los obstáculos a la fluidez de la explotación y de su reproducción. El movimiento obrero ha desaparecido y la identidad obrera se ha convertido en una moda retro. En esta reestructuración, en esta lucha de clases, la extracción de plusvalor en su modalidad relativa tenía que trastornar constantemente y abolir cualquier traba en lo tocante al proceso de producción inmediato, a la reproducción de la fuerza de trabajo, o a la relación de los distintos capitales entre sí. Hoy en día, este proceso no comporta ningún elemento, punto de cristalización o fijación que pudiera constituir una traba para su necesaria fluidez y el trastorno constante que requiere.

Por medio de estas características, la reestructuración es mundial y crea un mundo a su imagen. El mundo no es un marco fijo. En este sentido, la globalización no es una extensión planetaria, sino una *estructura específica de explotación y de reproducción de la relación capitalista*. En ese sentido, la crítica de la globalización no puede ser el punto de partida de la crítica actual del modo de producción capitalista.

De la reestructuración de la relación de explotación surgió un mundo nuevo. Donde antes prevalecía una localización conjunta de intereses industriales, financieros y mano de obra, puede ahora instalarse una *disyunción entre la valorización del capital y la reproducción de la fuerza de trabajo*. Por un lado, las fracciones o segmentos del ciclo mundial global del capital crean un «supermundo» a nivel de las inversiones, del proceso productivo, del crédito, del capital financiero, de la circulación del plusvalor y del marco competitivo. Por otro, «los de abajo» tienen derecho a la asistencia compasiva y «los de más abajo aún» a las operaciones de policía y las misiones humanitarias. En estas condiciones, a lo máximo que se puede aspirar es a formar parte de esta fuerza de trabajo comprada de por vida a cambio de un ingreso social miserable y, por ello mismo, individual y transitoriamente explotada a costos más bajos. Esta precarización uniforme de la reproducción de un salariado cada vez más devaluado conlleva la amenaza de ser precipitado al círculo inferior. Este círculo es «el infierno sobre la tierra», el «submundo» de la miseria y del éxodo rural, de las economías sumergidas de supervivencia y de los campos de refugiados.

En este nuevo mundo va instalándose casi en todas partes un sistema de represión preestablecido según una estricta correspondencia entre la organización de la violencia y la de la economía, hasta el punto de borrar la distinción entre guerra y paz, entre operaciones policiales y guerras.

En las favelas de Brasil, en las cárceles de Estados Unidos, en los suburbios de las grandes metrópolis, en las zonas francas de China, en los entornos petroleros del mar Caspio, Cisjordania y Gaza, la guerra policial se ha convertido en la *regulación social*, demográfica y geográfica, de la gestión, la reproducción y la explotación de la fuerza de trabajo. Las mafias, que representan la única rama del capital internacional que maneja a la vez el capital financiero y la violencia local permanente, son los aliados naturales de los «gobernadores provinciales» que emprenden guerras baratas, pequeñas guerras de conquista, guerras de vecindad llevadas hasta la etnización y que comportan la masacre y la limpieza étnica como medios ordinarios de tratamiento de los excluidos. La represión es permanente, no en todas partes, pero posible en todas ellas: operaciones de castigo, misiones de pacificación forzada, misiones policiales, misiones humanitarias. Se trata de

una gestión global: ingresos al límite de la supervivencia bajo amenaza de muerte para masas de individuos arrojados a las urbes por la destrucción de la agricultura, desechables una vez utilizados y masacrados por fuerzas paramilitares o parapoliciales.

El espacio de este nuevo mundo capitalista no es más que la reproducción a todas las escalas (mundo, continentes, áreas regionales, países, metrópolis, barrios) de este infierno y de su organización en círculos concéntricos. La explotación y su reproducción organizan una geografía en la que cada territorio es un reflejo de la jerarquización mundial. Este era ya el caso en la organización clásica de la «jungla americana», de sus ciudades, de sus guetos, de sus suburbios limpios y de sus Disneylandias. A cada nivel, se mezclan y articulan un centro «hiperdesarrollado», sectores puntuados por focalizaciones capitalistas más o menos densas, zonas de crisis y de violencia directa ejercida contra los «vertederos sociales», márgenes, guetos, y una economía sumergida de tráfico de hombres y mujeres controlada por diversas mafias. Las drogas, las armas, los diamantes, la piratería y el contrabando son actividades económicas que se insertan, en su lugar, en el modo de producción capitalista. En 1998, la ONU estimó que el tráfico de drogas ascendía a entre 300.000 y 500.000 millones de dólares, es decir, a entre el 8% y el 10% del comercio mundial; las falsificaciones a 100.000 millones; junto con el tráfico de mano de obra y la prostitución, eso asciende a mil millones de dólares, casi el 20% del comercio mundial.

Es fácil imaginar esta coherencia global de la valorización si nos quedamos en el nivel de mayor escala: los hipercentros capitalistas que agrupan las funciones superiores en la jerarquía que hemos visto establecerse en la organización de las empresas (finanzas, alta tecnología, centros de investigación, etc.); áreas secundarias con actividades que requieren tecnologías intermedias, incluida la logística y la distribución comercial, zonas que limitan de forma borrosa con las periferias dedicadas a actividades de montaje —a menudo en régimen de subcontratación— y, por último, zonas de crisis y «vertederos sociales» en los que prospera toda una economía informal de productos legales e ilegales. Esta economía «negra» no sólo permite la supervivencia de estas zonas, sino también, a través del tráfico de mano de obra, de energía y de capitales de origen «no declarado», permite la fluidez de las regiones que la rodean. (¿Cabe imaginar la reproducción en las repúblicas petroleras y gasísticas de Asia, por ejemplo, sin el opio afgano, o la supervivencia de los sectores «modernos» de Bolivia sin la producción de coca?) Si la valorización del capital se unifica a través de esta zonificación, no sucede lo mismo en lo referente a la reproducción de la fuerza de trabajo. Cada una de estas áreas tiene modalidades específicas de reproducción. En el primer mundo: franjas de salarios elevados con privatización de los riesgos sociales incrustados en fracciones de la fuerza de trabajo en las que se han conservado ciertos aspectos del «fordismo» y otras, cada vez más numerosas, sometidas a un «nuevo compromiso». En el segundo: regulación mediante los bajos salarios impuestos por una fuerte presión migratoria interna y la gran precariedad del empleo, islas de subcontratación internacional más o menos estables, con poca o ninguna garantía de riesgos sociales y migración laboral. En el tercero: ayuda humanitaria, tráfico diversos, supervivencia agrícola, regulación mediante todo tipo de mafias y guerras más o menos microscópicas pero también mediante la reactivación de las solidaridades locales y étnicas. El capitalismo está logrando la hazaña de reelaborar el clan, la etnia, la «sociabilidad primaria», para endurecerlos como órganos específicos de la reproducción de su fuerza de trabajo disponible. En Pakistán, los textiles, productos de cuero, alfombras para Ikea, ropa para Wal-Mart, ropa de cama de algodón para Galerías

Lafayette, Carrefour, Auchan, pieles para zapatos Eram, balones de fútbol para Adidas, Nike y Puma; todo esto requiere una movilización y circulación de la mano de obra basada en el clan. Hay una disyunción total entre la valorización mundial unificada del capital y la reproducción de la fuerza de trabajo adecuada a esta valorización. Entre las dos, la relación recíproca de estricta equivalencia entre la producción en masa y modalidades de reproducción de la fuerza de trabajo que definía al fordismo ha desaparecido.

Dijimos que era relativamente fácil captar esta coherencia en su escala máxima, pero ese mismo nivel no existiría si no reapareciera a todos los demás niveles. Sólo existiendo a todos los niveles puede ser una coherencia y no una yuxtaposición, porque es así, reapareciendo a todos los niveles, como pueden existir *un* mercado global de productos, capitales y fuerza de trabajo (no hay razón para que un estadounidense tan poco cualificado como un pakistaní gane más que él). La zonificación es una determinación funcional del capital: mantener, a pesar de la quiebra entre los dos, unos mercados mundiales en expansión y una ampliación global de la fuerza de trabajo disponible, *al margen de cualquier relación necesaria en un mismo ámbito de reproducción predeterminado* (por eso la zonificación debe ser una abismación). Una auténtica hazaña, «improvisada» en el curso de la reestructuración, que ningún gran estratega regulacionista o neoliberal podría haber previsto.

Sería fácil reencontrar esta zonificación en las periferias, cada una, a su nivel, CON sus centros hiperdesarrollados, sus «constelaciones» y sus «vertederos», pero es mucho más interesante mostrar su funcionamiento en las regiones del «primer mundo».

En Gran Bretaña, la City es el primer centro financiero de Europa, en contraste con la «desindustrialización» del país, y ocupa el primer puesto en lo que se refiere a las actividades económicas del país, por lo que respecta a su contribución a la balanza de pagos; tiene el mayor saldo del mundo de todos los centros financieros. En el año 2000, empleaba a un millón de personas (500.000 en Londres, 300.000 en la propia City), y representaba un 6% del PNB. Cuenta con un personal altamente cualificado en un mercado de trabajo que está a la vanguardia de la desregulación social y económica. La hegemonía de la City participa en la remodelación económica, social y cultural de las funciones metropolitanas centrales. A nivel regional, la región del sudeste, que incluye Londres y la City, es la más rica y dinámica del país; representa el 36% del PIB, el 30% de la población y acapara el grueso de la creación de empleo en una difusión selectiva de las actividades hacia la periferia de Londres y su cuenca regional (Anglia Oriental, Región del Sudoeste, Tierras Medias Occidentales). Esta segmentación funcional, social y técnica contribuye a la exacerbación de las disparidades regionales dentro del Reino Unido (dejamos de lado los engranajes de escala que se pueden perseguir ad infinitum, ya que Londres es el primer centro financiero *offshore* del mundo: los eurobonos). En los años ochenta y noventa, la sociedad británica se reconfiguró profundamente según el modelo 30-30-40: 30% excluidos de un trabajo de verdad, 30% de trabajadores totalmente precarios, 40% de «privilegiados» con un empleo a tiempo completo; «Asistimos así a un empobrecimiento generalizado de la sociedad británica, a una clara degradación social de millones de personas y a un marcado deterioro de las infraestructuras (ferrocarriles, metro de Londres) [...] Sobre todo, la inserción desigual y especializada en la globalización afecta profundamente a las economías regionales debido a la yuxtaposición en el territorio de sistemas diferenciados y a la debilidad de las lógicas reguladoras del Estado: a la gran metrópoli mundial de los servicios y de la industria financiera de Londres, respondió la Escocia de alta tecnología de Silicon Glen y las regiones carboníferas y textiles de la

primera y segunda revolución industrial están en pleno declive.» (Carroué, *op. cit.*, p. 46). La jerarquía global está representada aquí en el interior mismo de un país que en conjunto pertenece a la cima de esa jerarquía. Donde la cosa se vuelve realmente apasionante, es en el estudio del segundo nivel, el de las constelaciones más o menos densas de coágulos de capital conectados con la internacionalización en un país jerárquicamente dominante.

En el año 2000, Escocia albergaba 600 empresas extranjeras (el 46% de las cuales eran estadounidenses). A partir de la década de 1980, la región experimentó una gran mutación hacia la «tecnología punta». En 2000, el 40% de los microordenadores, el 60% de las terminales y estaciones de trabajo, el 50% de los distribuidores y el 13% de la producción europea de semiconductores se fabricaba en Escocia. Un desarrollo frágil, como puso de manifiesto el cierre de Motorola en 2001; nadie sostendría que Escocia está atravesando un período de desarrollo capitalista autocentrado. Como decíamos, es a nivel regional donde encontramos reproducidas las disparidades jerárquicas generales. Espacios industriales y urbanos tradicionales se evitan cuidadosamente mediante el establecimiento de industrias de «tecnología punta» (en particular la zona de Glasgow), que dan prioridad a las nuevas ciudades medias y los «parques industriales» a lo largo de los cruces de las autopistas. «Este sistema tiene como resultado una fuerte segregación social y residencial que opone los nuevos suburbios de viviendas unifamiliares más o menos elegantes de ingenieros, gerentes y técnicos a los antiguos barrios obreros marginados, desempleados, drogadictos y destituidos que se transforman en guetos para la población empobrecida y los nuevos migrantes.» (Carroué, *op. cit.*, p. 172). Cada nivel reproduce la segregación entre espacios de «decisión», espacios «conectados» y espacios «evitados».

Sólo podemos hablar de globalización de la valorización del capital en la medida en que la jerarquización no se limita a situar, una junta a otra, tres tipos de espacios y funciones, cada uno de los cuales se presenta como un bloque unido y homogéneo. Si este fuera el caso, desaparecería uno de los principios básicos del capital reestructurado como globalización: la disyunción entre la valorización del capital y la reproducción de la fuerza de trabajo. Esta disyunción ya no representaría el funcionamiento de un sistema único, sino la simple «convivencia» de tres mundos con reglas de reproducción diferentes, uno de los cuales explota a los otros, pero manteniendo cada uno una coherencia particular. La ruptura de la relación necesaria entre valorización del capital y reproducción de la fuerza de trabajo quiebra las zonas de reproducción coherentes en su delimitación regional o incluso nacional. La disyunción produce el entrelazamiento y su repetición infinita. Las regiones que hemos definido como «intermediarias» son las más interesantes porque son precisamente aquellas en las que la convivencia es más intensa.

Esta organización extravertida de la economía británica está, por supuesto, ligada a una historia social particular y a las relaciones de fuerza entre la clase obrera y una burguesía que, con sus transnacionales y sus finanzas, disponía de otras opciones posibles, otros horizontes potenciales. Durante los últimos años de la década de 1970, años terribles para el capitalismo inglés, en los que no lograba volver a poner a trabajar a la clase obrera de forma regular y eficiente (*cfr.* Cajo Brendel, *Lutte de classe autonome en Grande-Bretagne*, Échanges et Mouvement, 1977), el país basculó de una simple lógica de captación de IDE (iniciada muy pronto, durante la década de 1950) a la extraversion total, sacrificando su base productiva nacional (incluyendo la ruptura de monopolios públicos).

En otro orden de nivel jerárquico mundial, el frente pionero de la soja en el suroeste de Brasil articula conexión global, regiones periféricas y «vertederos sociales». Este frente pone en valor, en el Mato Grosso y el Paraná, tierras vírgenes y fértiles según una lógica especulativa; el objetivo es servir al mercado agroindustrial global; la necesaria modernización expulsa a los colonos más pobres —colonos brasileños que, en 2001, representaban el 10% de la población del país— hacia Paraguay. La parte oriental de Paraguay se convierte en una periferia del frente pionero brasileño, mientras el resto del país sobrevive en un estado de abandono. Incluso más abajo en la jerarquía global, las empresas transnacionales mineras o petroleras, o los propios Estados, están reinventando la economía de los emporios. En Vietnam, el desarrollo del cultivo del café puesto en marcha por el Estado durante la década de 1990 ha llevado a la deforestación de 500.000 hectáreas en el Altiplano Central, y la confiscación de tierras por parte de los plantadores ha empujado a los montañeses a la marginación y a una miseria total. En el África subsahariana, la lógica del saqueo se impone con la violencia más extrema, como cuando se desmembró el antiguo Zaire. Pero incluso en el caso extremo del antiguo Zaire, el «saqueo» produce territorios y articulaciones conformes, según su nivel en la escala, a la geografía de la globalización como reproducción de las relaciones sociales capitalistas y la valorización del capital. La depredación acompaña a la «tribalización» de la vida política y la multiplicación de las milicias; los clanes en el poder se asocian como testaferros. No se trata de algo absolutamente nuevo, como muestran las intervenciones militares tras la secesión de Katanga en 1960, o las dos «guerras de Shaba» a finales de la década de 1970. También entonces, las nacionalizaciones, tan cacareadas como fuente de coherencia social, sólo fueron en el Zaire una transformación de la riqueza minera en una fuente de beneficios para Mobutu y su clan. A partir de los años ochenta, el modelo de explotación de la extracción de diamantes (fin del monopolio De Beers) se extendió a casi todos los minerales, cuya explotación pasó a manos de una oligarquía regional y privatizada. Los grupos mineros de «nuevo tipo», cuyo modelo es la American Mineral Fields de Jean-Raymond Boulle (antiguo director general de DeBeers en el Zaire) son ante todo arquitecturas financieras que pasan por las Bolsas norteamericanas (Vancouver y Toronto), que se alían con conglomerados como De Beers, apoyan a hombres como Kabila o Museveni y militarizan su actividad económica. Tras intentar desalojar a los pesos pesados del sector minero, buscan alianzas con ellos y, sobre todo, los han llevado a estructurarse como ellos. Esta depredación se inscribe a su vez en la reproducción de los propios capitales «periféricos». En la República Centroafricana, los grupos de inversores que agotan los recursos forestales del país son indonesios o malayos, y los diamantes, de los que el país es el quinto productor mundial, son comercializados desde 1996 por mafias rusas.

No se puede hablar de esta «desestructuración»/reestructuración general del modo de producción capitalista como globalización —que es la forma necesaria de determinación de la reestructuración de la relación de explotación— sin mencionar los flujos migratorios. Esta es la forma más inmediatamente evidente de la disyunción de la que hablábamos. La multiplicación de guerras que se convierten en *un modo de gestión y regulación* de esta economía capitalista global ha hecho que el número de refugiados en el mundo haya pasado de 2,5 millones de personas a 25 millones entre 1975 y 2000, a los que hay que añadir 20 millones de desplazados dentro de sus propias fronteras. Esta población excedente, incómoda y aparcada, eliminada y renovada, se convierte en un

objetivo dentro de esta lógica depredadora que la convierte en inmediatamente movilizable (la zona del cacao en Costa de Marfil en 2002, o el petróleo de Sudán del Sur).

Más allá de los refugiados, según la OIT, el stock mundial de trabajadores migrantes ha pasado de 45 millones en 1990 a 150 millones entre 1965 y 2000, a los que hay que añadir 25 a 30 millones más de migrantes ilegales. El interés actual de estos movimientos ya no consiste sólo en polarizarse entre Norte y Sur, sino que se convierten cada vez más en movimientos que van de un Sur atractivo hacia un Sur repulsivo. Ya se trate del Norte o el Sur atractivo, los polos emisores se consideran siempre como reservas disponibles según el estado de las coyunturas económicas o demográficas. Así, a otro nivel, la desestructuración de las zonas emisoras es funcional: en Italia, el 57% de los trabajadores emigrados trabajan en la Lombardía o en el Véneto; el 80% de los migrantes que residen en Estados Unidos viven en las áreas metropolitanas de Nueva York, Miami, Los Ángeles, Houston o Dallas. A través de las transferencias financieras, las repercusiones también son numerosas en las zonas emisoras, por no hablar del clásico papel económico de las diásporas en los flujos de capitales y de mercancías. (cfr. Michel Peraldi, *La Fin des norias ? Réseaux migrants dans les économies marchandes en Méditerranée*, Ed. Maison neuve & Larose; Alain Tarrius, *La mundialización por abajo: el capitalismo nómada en el arco mediterráneo*, Editorial Hacer)

UNA UNIFICACIÓN DEL ESPACIO CAPITALISTA

Es obvio que las relaciones entre Estados capitalistas ya no se ajustan al Tratado de Westfalia y que el marco nacional ya no se confunde con el de la valorización del capital en una localización conjunta de intereses industriales, financieros y de la mano de obra. Esto no supone que el espacio esté mal controlado. Los «territorios fronterizos» no existen en sí mismos; no son datos de geografía física como las llanuras o los valles. Una época del capital define cuáles son sus territorios fronterizos, no sólo su ubicación sino sobre todo su naturaleza. En el capitalismo actual, un territorio fronterizo puede ser Liberia o una zona franca de los barrios del norte de Marsella.

El mundo entero no puede parecerse a Ámsterdam o a Chicago, pero la reestructuración sólo tiene sentido reuniendo el espacio capitalista más moderno con el resto del mundo en torno a ese espacio. Esa reunificación nunca ha sido tan estrecha, precisamente porque ya no hay espacios autónomos y autocentrados, y porque es efectiva a todos los niveles de escala, mediante la interpenetración de los espacios más modernos y los más marginales (hay que recordar que las estrategias económicas de desarrollo autocentrado estaban basadas en la «doble vida» del trabajador: trabajo industrial/reproducción «tradicional»). Es precisamente esta unidad extrema mediante la interpenetración, el final del cada uno en casa, la que a menudo, dada nuestra nostalgia fordiana, sólo vemos como un estallido.

La reunificación es tan estrecha que los centros tienen que *vigilar* en todas partes. En un modo de producción capitalista globalizado en el que no es posible ningún «compromiso» entre el capital y un proletariado mundial, la guerra civil o exterior se convierten en el ámbito de estimación y establecimiento de relaciones de poder en la lucha de clases, el «ámbito de la regulación» (cfr. Alain Joxe, *l'Empire du chaos*, Ed. La Découverte). La violencia se convierte en un modo de regulación *en todos los ámbitos* de la reproducción del modo de producción capitalista; es llamativo observar la convergencia casi fractal de la estrategia macrocósmica de W. Bush y la estrategia nanocósmica de

Sharon, del asesinato en masa y el genocidio planificado con el bulldózer y el asesinato selectivo. En todas partes, a todos los niveles, el capital ha recreado la «frontera» contra todos los obstáculos a su libre circulación y acumulación y a su libre explotación de la fuerza de trabajo (o a su eliminación).

Disyunción entre la reproducción de la fuerza de trabajo y la valorización del capital; juego de espejos en cada espacio particular de la jerarquía mundial; sobre estos dos puntos ligados entre sí se juega ahora la coherencia de la reproducción global de las relaciones sociales capitalistas.

Lo que se analiza como desestructuración regional o nacional (desestatización) adquiere su significado y define una coherencia global distinta en el contexto de la reestructuración del modo de producción capitalista. El problema sería definir teóricamente el estatuto de las interfaces entre los focos productivos más o menos densos del ciclo global del capital y lo que se describe como márgenes, tribus o guetos, economías sumergidas, mafias diversas, cleptocracias y centros financieros *off-shore*. La novedad reside en el que ya no se trata de articulaciones entre el modo de producción capitalista y otros modos de producción —aun cuando éstos sólo tuvieran relevancia en relación con aquél— sino de la difusión jerárquica global del modo de producción capitalista planteado mundialmente como una totalidad. El ciclo global del capital ya no puede describirse como articulación, sino más bien como difusión. Tampoco podemos hablar ya de enclaves o de desarrollo mediante enclaves, en la medida en que, en una sociedad dual, con economías sumergidas, guetos o grupos étnicos, toda la sociedad funciona para y por medio de estos enclaves, aun cuando sólo sea para amortizar algún improductivo proyecto faraónico.

En esta situación de superación de las integraciones nacionales y regionales, la reproducción del capital, que se completaba más o menos en una zona delimitada, pierde ese marco de referencia y de coherencia. El Estado garantizaba su coherencia, en el sentido de que emanaba del polo dominante (el que subsume al otro) de la implicación recíproca entre proletariado y capital; era el garante de dicha implicación recíproca, lo que se conoce como garantizar el «compromiso social». El principio fundamental y conceptual de esta pérdida de coherencia reside en *la escisión entre el proceso de valorización del capital y la reproducción de la fuerza de trabajo*. Las nociones de economía paralela o sumergida son muy superficiales, en el sentido de que no hacen más que remitir a la naturaleza legal de la actividad (declarada o no), a su volumen o a su mercado inmediato; no dan cuenta de las raíces de esta «subterrneidad», ni del carácter mucho más global del fenómeno.

La valorización del capital se escapa «por arriba» como una fracción o segmento del ciclo global del capital, a nivel de las inversiones, del proceso productivo, de los préstamos, del mercado, de la circulación del plusvalor, de la nivelación de los beneficios y del marco competitivo.

La reproducción de la fuerza de trabajo se escapa «por abajo»: autosubsistencia, solidaridades locales, economías paralelas, lo que reelabora antiguas cohesiones sociales dando al ámbito religioso nuevos significados del estar juntos. Al mismo tiempo, el marco nacional central y el papel del Estado se desmoronan. Las intervenciones, como en Filipinas, tienen, entre otros objetivos, el de torpedear cualquier acuerdo nacional o regional como ya había sucedido en el Golfo. En Filipinas, el gobierno central había concluido un acuerdo de alto el fuego con el FMIL en Mindanao. Ya fuese con la política de los protectorados (Kosovo, Macedonia, Timor Oriental, Camboya, y ahora Afganistán

y Costa de Marfil), con las políticas de renacionalización (*nation building*), o minando cualquier acuerdo nacional, lo que se trata es de *separar por un lado la reproducción y la circulación del capital y por otro la reproducción y circulación de la fuerza de trabajo*. La reproducción y la acumulación del capital en Pakistán o Filipinas no están conectadas en sí mismas con la reproducción de la fuerza de trabajo pakistaní o filipina.

En tanto lucha de clases, la relación social de explotación siempre ha sido tanto económica como militar, pero lo que llama la atención en la actualidad es la situación de «desorden» si se compara con la relación entre economía y violencia tal como fue simplificada por el establecimiento de los Estados-nación soberanos desde el siglo XVII hasta el XIX, y después por la bipolaridad Este/Oeste. La convivencia y el juego de espejos por todos lados entre los tres niveles de la jerarquización productiva mundial (núcleo «sobredesarrollado», zonas de constelaciones de «coágulos» de focalización capitalista más o menos densas, zonas de crisis, violencia ejercida contra los «vertederos sociales» o genocidios) conduce a una conformidad espacio-temporal entre la organización de la violencia y la organización de la economía. Esta zonificación aparece a todas las escalas (países, regiones, ciudades, barrios); es una difusión jerárquica y no una articulación. En las zonas de crisis, que pueden ser regiones, países, provincias o simplemente barrios, la violencia como continuación de la economía por otros medios reduce las mediaciones políticas al mínimo imprescindible. No hay negociaciones para establecer «una vida de vencido soportable». Se crean subsistemas conflictivos complejos (múltiples adversarios) y bloqueados, en los que la intervención del «líder» no es exigible ni obligatoria. Los Acuerdos de Dayton para Bosnia fueron sólo un alto el fuego: sólo había una cláusula vinculante, la militar. Los pequeños conflictos olvidados, sin salida posible, sin riesgo de extensión, sin «efecto dominó», se multiplican entre el desinterés internacional. El mundo unipolar, desembarazado de la necesidad de intervenir en todas partes para contrarrestar al adversario, *ha sancionado el reconocimiento* de «mundos inútiles». Ahora bien, este «caos» que salta a la vista hasta el punto de obnubilarnos no es más que el *orden de la reestructuración capitalista*. Las determinaciones fundamentales de la relación de explotación reestructurada se extienden globalmente y son reproducidas en todas partes y a todos los niveles por la fluidez del doble molinete de la reproducción del capital impuesta por la extracción de plusvalor en su modo relativo. *La ubicación, territorialmente unida, de la reproducción de la fuerza de trabajo y de la valorización del capital era el obstáculo paradigmático a esta fluidez y resumía todas las demás.*

La globalización de la valorización del capital, que en la actualidad Estados Unidos pretende encabezar para no ser subvertida por ella (cualquier nueva fase del modo de producción capitalista requiere un cambio de líder o una reconfiguración del propio líder), lleva a la deconstrucción de las soberanías nacionales y de las lógicas de vecindad territorial, a recomponer sus elementos en ramas funcionales transnacionales sobre las que se ejerza el «liderazgo natural» de Estados Unidos. Por un lado, la globalización económica y militar es «balcanización» mediante la destrucción de todas las soberanías o regulaciones nacionales, y por otro, una forma de «desbalcanización», de *reunificación* de este nuevo mundo mediante la construcción de espacios económicos unificados no soberanos. La globalización no es una extensión sino una construcción de su mundo; crea el espacio en el que se lleva a cabo. Se trata de consolidar los núcleos duros del capitalismo mundial, de eliminar a los Estados o movimientos sociales hostiles o que bloquean el mercado, el flujo de mercancías, de capital, de liberación de mano de obra, de controlar la proliferación del valor y la pequeña producción mercantil en vastos espacios como los

de Rusia y Asia Central. Hay que abandonar las alianzas con una territorialidad definida: carácter arcaico de la OTAN. La asociación con los rusos (que no va viento en popa), en el marco de una OTAN redefinida, se convierte en una nueva alianza ofensiva contra la *probabilidad de inseguridad*, sin un área pre-delimitada. No es una alianza con el «Estado soberano ruso»; son Rusia y sus propios alrededores los que se convierten en una «frontera» de la «ampliación»: «La OTAN está ayudando militarmente a la democratización y la expansión de la economía capitalista liberal en Rusia y su periferia» (declaración inicial del acuerdo).

La política económica y militar de Estados Unidos consistente en hacerse cargo de poner en orden una valorización globalizada del capital combina dos estrategias: «la ampliación clintoniana» y la «puesta en gueto civilizatoria» —población expulsable mediante «guerritas bárbaras»— de la derecha republicana. Nunca se trata de formatear un espacio virgen sino una historia. La zonificación es movediza, y la lucha de clases la modifica y transforma sus niveles de inserción; es el marco en el que se desarrolla y el que al mismo tiempo construye (las empresas se marchan de Indonesia, donde la mano de obra es «demasiado cara», y se instalan en Vietnam). Se trata de un marco que hay que imponer contantemente porque está constituido por las propias luchas de clase, que incluso puede renacionalizarse momentáneamente, e intentar recrear, como en el caso de Brasil, compromisos al nivel jerárquico asignado por la totalidad. La lucha de clases moldea y torna movediza esta descomposición/recomposición, imponiendo a cada espacio márgenes de maniobra y recreando para cada territorio retos de diferenciación. Al mismo tiempo, la clase capitalista mundial y sus fracciones locales imponen mundialmente una configuración espacial de la explotación.

Después de las guerritas bárbaras de Kosovo, Timor, Colombia, Panamá, Somalia, Bosnia, Ruanda, Zaire y Afganistán, la guerra actual es la primera que tiene como objeto formatear a gran escala esta nueva economía-mundo global que es el espacio construido por la reestructuración del modo de producción capitalista. Si la guerra de 1991 todavía fue una guerra desarrollada en el plano de las relaciones interestatales, la guerra actual es abiertamente proclamada como momento regional de una «solución planetaria» a los desórdenes internos de la globalización de la reproducción del capital: el ejército estadounidense interviene en Kandahar, en Mogadiscio, o en Bagdad lo mismo que en Los Ángeles. «No habrá paz alguna. En todo momento durante toda nuestra vida, habrá muchísimos conflictos en formas mutantes por todo el mundo. El conflicto violento dominará los titulares, pero las luchas culturales y económicas serán las más constantes y en definitiva más decisivas. El papel *de facto* de las fuerzas armadas estadounidenses será el de mantener el mundo como un lugar seguro para nuestra economía y un espacio abierto para nuestro dinamismo cultural. Para conseguirlo perpetraremos *un buen montón de matanzas.*» (Comandante Ralph Peters, “Constant Conflicts”, *Parameters*, verano de 1997).

Estados Unidos impone a sus «socios» las nuevas reglas del modo de producción capitalista. En Oriente Medio, como en todas partes, los intereses económicos de Estados Unidos se sitúan en una escala de organización superior a la de cada Estado de la región o de la suma de éstos. El globalismo de los intereses estadounidenses impone una deconstrucción de las soberanías nacionales y de las lógicas de vecindad territorial, así como una recomposición de los elementos nacionales en ramas funcionales con vocación transnacional sobre las que se ejerce el «liderazgo natural» de los Estados Unidos en una *reunificación* de este nuevo mundo balcanizado. «Hostil a los intereses estadounidenses»

quiere decir todo aquello que pueda obstaculizar la libre circulación del capital: un chantaje absoluto sobre las demás potencias económicas, un control absoluto sobre todos los flujos de capital. Si para Estados Unidos el enemigo se define bajo el apelativo de «terrorismo», no se trata solamente de propaganda paranoica. Irak es tan sólo un momento de un proceso bélico definido de antemano como recurrente; el enemigo ya no es un adversario designado sino la forma lábil de oposición y resistencia intrínseca a la reorganización de la explotación y de su reproducción. El fracaso del marco nacional y la deslegitimación de los Estados en la mayoría de las periferias son, pues, la base del renacimiento de las comunidades religiosas. Expresan, organizan y controlan la pobreza como tal. Los «condenados de la Tierra», de los que algunos esperaban la destrucción del sistema capitalista «occidental», se convirtieron, tras la universalización del modo de producción capitalista, en los «inútiles para el mundo», los «pobres» que encuentran la expresión de su sufrimiento y la forma comunitaria de su rebelión en todas las religiones. En muchas zonas, como Palestina, la lucha de clases se está etnificando al quedar relegada a los guetos y a la solidaridad local, etnización completamente moderna.

No trataremos de imaginar las formas y contenidos que pueden adoptar las luchas del proletariado tailandés, vietnamita o chino, pero algunos elementos son muy probables: no constituirá grandes sindicatos ni partidos obreros al estilo occidental; oscilará entre los enfrentamientos entre la parte contratada de la fuerza de trabajo y su inmensa parte móvil y las convergencias entre ellas, entre las luchas fabriles en torno a las condiciones laborales y salariales y levantamientos para volver a las antiguas condiciones de reproducción esencialmente rurales; no podrá estar exento de reivindicaciones nacionales. Más allá de estas fuertes probabilidades, hay una cosa segura: la disociación territorial y funcional que conforma al proletariado en los países «emergentes» bloquea la formación de identidades nacionales u obreras, que exigen ser estabilizadas dentro de un sistema reproductivo coherente a nivel nacional, y abre el camino a luchas interclasistas. Sin embargo, este interclasismo, unido al fraccionamiento de la clase obrera a través de todas las funciones de la reproducción del capital y de su propia reproducción, combinada con la concomitancia en un mismo momento de los sucesivos estados de la fuerza de trabajo, da lugar a un reto considerable: el proletariado de los países «emergentes» no puede hacer frente a las condiciones que se le imponen como condiciones especiales sobre las que podría tener el más mínimo control. Sus propias condiciones son inseparables de las de los campesinos, los vagabundos y las clases medias; tenemos aquí el pantano del interclasismo, fuente de enfrentamientos violentos, pero también la posibilidad de que sus propios intereses se conviertan en los de la «sociedad» y sean abolidos, a través de su defensa, como intereses propios. El proletariado de los países «emergentes» no es el portador del futuro de la «revolución comunista mundial», pero podrá marchar al mismo ritmo que ella: el de la puesta en entredicho del proletariado por sí mismo en su enfrentamiento con el capital, y a partir de sus propias condiciones.

Nunca más que ahora (y mucho menos que mañana) había acarreado la valorización en su movimiento a la mayor parte del globo, incluida África a través de sus migraciones internas a las regiones de plantaciones, las zonas mineras, las metrópolis portuarias, etc., y la migración extracontinental a Europa o al sur de Asia, en sus economías de redes que prosperan sobre la base de las divisiones territoriales y de desarrollo. En todo el Oeste, la relación mayores/menores se ha derrumbado, liberando las energías necesarias para la anarquía del mercado, la explotación salvaje de los recursos, encabezada por unas pocas

grandes empresas y cuyos beneficios, a través de la cleptocracia local, acaban en Suiza, Guernsey, Luxemburgo o Islas Vírgenes.

Hay que recordar la Somalia desde la intervención estadounidense de 1993. Un país formado por un 70 % de nómadas estructurados por la pertenencia a linajes desarticulados por la reciente aparición del Estado en 1960. Los resultados de este choque fueron milicias, puertos francos y exportación de carne a la península árabe. Además del objetivo de la ONU de establecer un gobierno unitario, en la década de 1990, un nuevo ámbito entró a su manera en el mundo libre de la libre circulación de mercancías. «En contraste con lo que Europa experimentó en el siglo XIX, en África no se produjo ninguna revolución industrial que desintegrara los lazos comunitarios característicos del mundo rural, basados en el parentesco y las disciplinas clánicas, ni éstos fueron sustituidos, en las ciudades, por nuevas formas de solidaridad basadas en intereses profesionales comunes: las clases sociales. ¿Y si, en Europa, el Estado-nación se formó paralelamente a la industrialización, y la democracia representativa se construyó en torno a las clases sociales, el Estado africano es el resultado de una simple transposición, a una sociedad rural y comunitaria, de instituciones desarrolladas en Europa, por y para una sociedad urbana, estratificada en clases y centrada en la competencia individual.» (Thierry Michalon, « Légitimité de l'État et solidarité ethnique », *Le Monde diplomatique*, noviembre de 1993). En los Estados de África Occidental, durante treinta años, la constante hipertrofia tanto del sector público como de las empresas públicas permitido por el monopolio estatal de las rentas agrícolas o mineras, ha terminado por transformar la sociedad haciendo depender al campo de los mercados y provocando un enorme éxodo hacia las ciudades. Con la crisis de la deuda, el repunte de los precios de las materias primas, el ascenso de nuevos y más eficientes países productores de cultivos comerciales en los años ochenta, estos Estados perdieron su legitimidad y su capacidad de comprar el consentimiento de los intereses divergentes. No eran el signo de un apacible desarrollo capitalista, sino una transposición que enmascaraba su ausencia y que era fruto de esa ausencia. La transposición se hundió a través de rivalidades comunitarias suscitadas por ella misma en tanto luchas por el acceso a sus servicios y favores. Es el libre desarrollo de estas rivalidades, en el marco del actual estallido de las estructuras estatales, lo que lleva a la sociedad a una verdadera mutación capitalista.

Todo esto es feo e inestable; es el capitalismo. No es una «dominación negativa», cosa que no tiene ningún sentido: es una organización diferente del mundo capitalista. No se puede decir, como hacen Dauvé y Nesic, siguiendo a Rubak, que la clase obrera está en permanente expansión, y negar esta expansión en todas las regiones del mundo. Decir que el capitalismo actual «se repliega sobre sus bastiones históricos» (p. 49), aun cuando sea temporalmente, es un signo de ceguera total.

En la antigua URSS, es cierto que la vuelta al trabajo productivo de plusvalor tiene aires poco ortodoxos (no es un juego de palabras), pero, más allá de los tópicos, la bajísima productividad va acompañada de una puesta a disposición casi total de trabajadores: realizar todas las tareas de la empresa, horas extras no remuneradas, trabajo informal en dentro o fuera de la fábrica, doble o triple empleo, actividades comerciales domésticas (los obreros seguían representando el 59% de la población activa en 1999). En 1998, el nuevo código laboral aumentó la jornada laboral de 8 a 12 horas, fomentó la flexibilidad, el trabajo en varios turnos, legalizó el impago de los salarios, eliminó todas las garantías de empleo para los sindicalistas y redujo el despido a una mera formalidad. El trueque, el pago en especie, un tercio de la población por debajo del umbral de la pobreza, etc., hace

que las cosas sean «exóticas», pero sólo nos encontramos frente a formas exacerbadas de las modificaciones globales de las relaciones laborales. En 1998, durante la «Guerra de los Ferrocarriles», los mineros paralizaron el tráfico ferroviario en Siberia Occidental, principalmente en el Kuzbass; en 1999, las huelgas conocidas sólo afectaron a los trabajadores pagados por el Estado (profesores y personal médico), «pero estallan muchas huelgas a nivel micro, en o fábricas aisladas, que no aparecen en las estadísticas» (*The Union Messenger*, Boletín de información sobre el movimiento obrero en la Federación Rusa, en Internet - alojado en el sitio web nacional de ATTAC). So capa de los sistemas de trueque y alojamiento, casi siempre vinculados a un puesto de trabajo, el capital renueva ventajosamente el sistema de los economatos patronales de la primera industrialización; sabemos que el capitalismo se complace en reactivar todas sus antiguas estructuras de reproducción sobre nuevas bases. El pago en especie y los sistemas de reproducción social (vivienda, economatos) todavía ligados a la fábrica en un sistema paternalista y autoritario, provocan un apego obrero a la fábrica, que se puede ver incluso en la forma de las lucha obreras. En algunas empresas, incluso se ha introducido una forma de «control obrero» destinada a evitar la liquidación de la empresa: el complejo de Vyborg o la fábrica de bombas de Iasnogorsk (en lo que a Vyborg se refiere, archivo en *The Union Messenger*). Además, desde el Caspio hasta Vladivostok, desde San Petersburgo a Samara, la pequeña producción mercantil prolifera con una vitalidad obscena y alimenta los fondos reciclados por los oligarcas en la economía internacionalizada. No es la nacionalización nasseriana del comercio, pero es mucho más dinámica; «motiva» más y renta mucho.

La tesis del «repliegue sobre los bastiones» remite a una cuestión económica importante, la del modo de acumulación actual del capitalismo: fase extensiva o fase intensiva. La distinción entre estos dos tipos de acumulación sólo remite parcialmente a ambos modos de extracción de plusvalor. Si bien la extracción del plusvalor en su modalidad relativa es ampliamente dominante, jamás es exclusiva, y además puede configurarse como acumulación autocentrada en las regiones ya más desarrolladas, o como extensión. *Mediante el enorme saqueo («el planeta de las ciudades miseria»), lo que se produce, paradójicamente, es una extensión de la acumulación intensiva.*

La teoría de la acumulación capitalista y la reproducción de las relaciones de producción basada en el capital como «piel de zapa» no resiste la crítica. Según esta teoría, no se considera la dualidad del mundo capitalista (desarrollado/subdesarrollado - por simplificar al máximo) constituye un sistema; si el mundo desarrollado se entiende casi siempre como creador del «no desarrollado» y a veces incluso como su reproductor, nunca se entiende que lo reproduce como necesario para sí mismo (ahí está el límite de una teoría del valor que lo considera, justamente, como destructor, pero que no ve en la destrucción más que su aspecto negativo); a continuación, esta «teoría de la piel de zapa» considera que lo que la acumulación capitalista tiene de contradictoria representa su fracaso, y no simultáneamente su dinámica; por último, sólo es una teoría objetivista de las relaciones entre capitales. La globalización no es una mancha de aceite en un espacio *determinado*, sino una estructura de acumulación dentro de la *construcción* de un espacio. El tercermundismo, que no era más que la frustración de un capital autocentrado, se acabó porque el «saqueo» es una prolongación de la acumulación intensiva.

La globalización produce su adversario interno como «terrorismo» al mismo nivel de universalidad abstracta: el capital/la religión. El aspecto policial del intervencionismo estadounidense en particular y occidental en general no es el signo de un repliegue más

estrecho del «Norte» sobre sí mismo. Lo que pone en marcha este intervencionismo es una aceleración de la globalización, una puesta en cintura en el contexto de la doble fuga de la reproducción global de la relación de producción capitalista que hemos mencionado: disyuntiva entre una fuga de la reproducción de la valorización y de las condiciones de la acumulación «por arriba» y de la reproducción de la fuerza de trabajo y de sus condiciones su disponibilidad y movilización «por abajo». Si este proceso nos da la clave de la delicuescencia del Estado, no puede proseguirse sin una reestatización *limitada* de algunas regiones tras el desarrollo capitalista que ha tenido lugar en los últimos 25 años. Entramos en un extraño mundo capitalista en el que, cuanto más parecen alejarse los modos de reproducción de la fuerza de trabajo de las «reglas teóricas» de la subsunción real, más específicamente capitalista se vuelve el modo de producción, totalmente y en todas partes.

El mundo sigue organizado en torno a la expansión del trabajo asalariado y el intercambio. En lo que se refiere al comercio mundial, que lleva 25 años creciendo más rápido que la producción mundial, se trata de algo tan obvio que no hay que añadir nada más. En cuanto a los mercados interiores, la cosa es más sutil. En las zonas más desarrolladas, muchos sectores que podrían considerarse situados «al margen del intercambio», sin por ello ser gratuitos, ya que forman parte de la reproducción socializada de la fuerza de trabajo, se ven atrapados en la circulación ordinaria de mercancías y la ayuda mutua se convierte en «ayuda a domicilio»; cada miembro de la clase media puede incluso, desgravándose fiscalmente, convertirse en un pequeño empleador ocasional.

En el «tercer mundo», desde China hasta México, pasando por la propia África, la extensión de la miseria urbana es una formidable extensión de los intercambios; esas masas recién urbanizadas están atrapadas en los circuitos de intercambio, su miseria es incluso el resultado de éstos. ¿Cuál era la importancia del intercambio comercial para millones de aldeanos chinos, o para los pueblos del monte? En Argentina, cuando la moneda nacional se hunde y desaparece, la primera necesidad es crear filiales. En cuanto a la extensión del salariado, desde hace treinta años, todo el sur y todo el sudeste asiático, así como los países de América Latina ven cómo su población de asalariados crece, y ahora China, donde los barrios de chabolas que están en la periferia y alrededor de las estaciones son verdaderas organizaciones de trabajo asalariado, entra en danza. La crisis del sudeste asiático en 1997 fue la crisis de este formidable desarrollo capitalista, una crisis que tiene las características de las nuevas modalidades de valorización internacional dominada por el capital financiero. No se puede decir que el trabajo asalariado no se extiende salvo si se tiene en la cabeza que el trabajo asalariado es el trabajo asalariado fordista. Al juzgar la nueva era con los criterios de la antigua, no se puede sino concluir que aquellos «eran los buenos tiempos». Pero esa no es la cuestión.

Por supuesto, ni Tailandia, ni México ni Corea van a convertirse en «países fordistas». Ese no es el problema. El capital reestructurado está en serias dificultades —sigue siendo el capital— pero *se trata de sus propias dificultades y no debido a que ya no sea lo que fue «antano»*. En un sistema de explotación en el que se organiza el empleo asalariado como precario y en rotación en torno a masas a veces enormes, el capital libera una masa de fuerza de trabajo disponible mayor a la que absorbe productivamente, lo que constituye al mismo tiempo la condición de estas nuevas modalidades de explotación y un verdadero problema de «regulación». La disyunción entre la valorización del capital y la reproducción de la fuerza de trabajo, que es una característica general de la

globalización de la relación de explotación, engendra un régimen de desarrollo problemático en el que el restablecimiento de la tasa de beneficio no da lugar *ipso facto* a un restablecimiento de la tasa de acumulación. Aquí nos encontramos ante los problemas del capital reestructurado; tiene muchos otros, pero ninguno de ellos consiste en que ya no sea fordista. Es como si alguien dijera que el problema de la Política Agrícola Común es que ha puesto fin a la autosubsistencia de los agricultores.

La reestructuración de la relación de explotación entre el proletariado y el capital perfila un mundo nuevo. Un mundo en el que, a todos los niveles, se mezclan y se articulan polos hiperdesarrollados, vastas constelaciones de focalizaciones capitalistas más o menos densas, y «vertederos sociales». Pero en todas partes el empleo asalariado y el intercambio reinan cada vez más como únicos amos.

EN CONCLUSIÓN: LA REESTRUCTURACIÓN TAL CUAL

Hemos repasado brevemente la larga lista de modificaciones de la relación de explotación que vincula al proletariado y al capital desde el momento de la compraventa de la fuerza de trabajo hasta las modalidades de su reproducción, pasando por el propio proceso de trabajo, las nuevas combinaciones entre las dos modalidades de extracción de plusvalor, la apropiación de las fuerzas sociales del trabajo, las modalidades de la nivelación entre capitales, la globalización y el fin de las áreas nacionales. El crecimiento no es el de los «Treinta Gloriosos», la dominación estadounidense ya no es de la misma naturaleza que antes del colapso del bloque soviético (pero ¿se ha debilitado en comparación con un período en el que se le escapaban «2/3 de la tierra» y «1/3 de la humanidad?»), un parado sigue siendo alguien privado de empleo, pero ¿puede analizarse el desempleo de la misma manera en el siglo XIX, en los años sesenta, y ahora? El capital reestructurado, por supuesto, sigue siendo el capital, y como tal, tiene contradicciones. Conclusión: la reestructuración es limitada, está inacabada porque no recupera el «equilibrio fordista»; en definitiva, no sería más que aparente. Del hecho de que el capital reestructurado sigue siendo el capital, y por tanto sigue estando constituido por la explotación y la tendencia al descenso de la tasa de beneficio, se concluye que la reestructuración es incierta. De hecho, en este caso las contradicciones inherentes a la acumulación del capital se confunden con la crisis del modo de producción capitalista. El crecimiento débil y el desempleo como momento de la relación social (y ya no opuesto a ella), la modificación del papel y del funcionamiento de la dominación estadounidense, el retorno de las crisis de ciclo corto, la regulación financiera de la nivelación de las tasas de ganancia, son características de la relación capitalista reestructurada *y ejes en torno a los cuales se modulará su crisis*. En la relación capitalista tal cual se ha reestructurado, los ejes que provocan la disminución de la tasa de ganancia aparecen a nivel de la perecuación, de la transformación del plusvalor en capital adicional y de la reproducción (durante la primera fase de la subsunción real, estos ejes se definían a nivel de la reproducción de la fuerza de trabajo, y a nivel del proceso de trabajo). La contradicción interna de esta fase de la valorización se sitúa entre el trabajo inmediatamente productivo y la condición misma de este trabajo productivo: ser una fuerza de trabajo socializada, el «*general intellect*». Convendría estudiar la forma en que algunas empresas muy grandes están tratando de transformar la venta de un producto en la venta de una suscripción a servicios continuos mediante los que la propiedad queda en manos del productor; el cliente paga por un flujo de experiencias y de conocimientos. El movimiento, muy

avanzado en la informática, la telefonía y el mercado de las semillas agrícolas con licencia (Monsanto, Novartis), está mucho más en pañales en la industria del automóvil, el sector farmacéutico (en asociación con la aseguradora BUPA, Glaxo os vende en Gran Bretaña un seguimiento para asegurados de que os mantenéis saludables) o la industria del ocio, por ejemplo, pero ya está bastante consolidada en la «venta» de camiones pesados en Estados Unidos (el 30% de los vehículos que circulan) o los aparatos de aire acondicionado (Carrier, líder del sector en Estados Unidos vende ahora servicios de climatización).

La reestructuración actual es una segunda fase de la subsunción real del trabajo bajo el capital. Nos explicaremos brevemente acudiendo a las referencias canónicas marxianas sobre el tema, extraídas de *El Capital*, los *Grundrisse* y el *Capítulo VI inédito*. No cabe amalgamar ni poner al mismo nivel plusvalor absoluto y subsunción formal o plusvalor relativo y subsunción real. En otras palabras, no se puede confundir una determinación conceptual del capital y una configuración histórica. El plusvalor relativo es el principio constitutivo y dinámico de la subsunción real, que estructura y luego revoluciona la primera fase de la subsunción real. El plusvalor relativo es el principio que unifica las dos fases de la subsunción real. Así pues, la subsunción real tiene una historia, porque tiene un principio dinámico que la conforma, la hace evolucionar, erige en obstáculos ciertas formas del proceso de valorización o de circulación y las transforma. El plusvalor relativo, que afecta al proceso de trabajo y a todas las combinaciones sociales de la relación entre proletariado y capital y, en consecuencia, de los capitales entre sí, es lo que permite establecer una continuidad entre las etapas de la subsunción real y una transformación de la misma. Si equiparamos plusvalor relativo y subsunción real, resulta imposible comprender una transformación de la subsunción real, salvo que le agreguemos un elemento o una configuración del proceso de valorización más o menos heterodoxa en relación con el concepto de capital, porque ya lo tenemos todo (no existe, de hecho, ningún tercer modo de extracción de plusvalor). Si ambos coinciden, todo no puede sino estar dado desde que se establece históricamente la subsunción real.

El primer aspecto consiste, pues, en no amalgamar las formas de extracción de plusvalor y las configuraciones históricas a las que remiten los conceptos de subsunción formal y subsunción real. El segundo aspecto consiste en percibir la diferencia que hay en la relación entre plusvalor absoluto y subsunción formal y entre plusvalor relativo y subsunción real. Que la extracción de plusvalor en su modalidad absoluta sólo pueda captarse al nivel del proceso de trabajo es algo que forma parte de su concepto mismo. El capital se apropia de un proceso de trabajo existente, y lo prolonga e intensifica; como máximo se conforma con agrupar a los trabajadores. La relación entre extracción de plusvalor en su modalidad relativa y subsunción real es mucho más compleja. No podemos conformarnos con definir la subsunción real exclusivamente a nivel de las transformaciones del proceso de trabajo. En efecto, para que la introducción de maquinaria sea sinónimo de un crecimiento del plusvalor en su modalidad relativa, el aumento de productividad que esta introducción supone tiene que afectar a las mercancías que forman parte del consumo de la clase obrera. Para ello es necesario que desaparezca la pequeña agricultura ligada a la pequeña producción mercantil, y que el capital se apodere del sector II de la producción (el de bienes de consumo). Esto ocurre, en el marco de la evolución de éste, mucho después de la introducción de las máquinas en el proceso de trabajo. Pero ni siquiera hay que abordar sin reservas el desarrollo capitalista del sector II. En efecto, los productos textiles franceses e incluso ingleses de principios del siglo XIX

apenas estaban destinados al consumo obrero, y la producción se vendía en los mercados rurales (entonces dependía de los ciclos agrícolas), en el mercado urbano de las clases medias o estaba destinada a la exportación (cfr. Rosier y Dockès, *Rythmes économiques : crises et changement social, une perspective historique*, y Braudel y Labrousse, *Histoire économique et sociale de la France*, t. 2). La extracción de plusvalor relativo afecta a todas las combinaciones sociales, desde el proceso de trabajo hasta las formas políticas de representación de los trabajadores, pasando por la integración de su reproducción en el ciclo propio del capital, el papel del sistema de crédito, la constitución de un mercado mundial específicamente capitalista (no sólo capitalista mercantil) y la subordinación de la ciencia (esta subsunción de la sociedad, en la que Gran Bretaña desempeñó históricamente un papel pionero, se produce a ritmos diferentes según los países). La subsunción real es una transformación de la sociedad y no sólo del proceso de trabajo.

Sólo se puede hablar de subsunción real, en consonancia con el concepto mismo de plusvalor relativo, cuando todas las combinaciones sociales se ven afectadas. La transformación de la totalidad tiene su criterio. La subsunción real se convierte en un sistema orgánico, es decir, que parte de sus *propias presuposiciones* para crear, a partir de sí misma, los órganos que le hacen falta, y convertirse así en una totalidad. La subsunción real se condiciona a sí misma, mientras que la subsunción formal transforma y modela un material social y económico preexistente de acuerdo con los intereses y las necesidades del capital.

Esto nos permite introducir un tercer aspecto: la subsunción real del trabajo (y, por tanto, de la sociedad) bajo el capital es, por naturaleza, *siempre incompleta*. Forma parte de la naturaleza de la subsunción real llegar a puntos de ruptura, porque la subsunción real sobredetermina las crisis del capital como *carácter inconcluso de la sociedad capitalista*. Ese es el caso cuando el capital crea a partir de sí mismo los órganos y modalidades específicas de absorción de la fuerza de trabajo social que había creado durante la primera fase de la subsunción real. La subsunción real incluye en su naturaleza ser una perpetua autoconstrucción acompasada por crisis; el principio de su autoconstrucción reside en su principio básico, la extracción de plusvalor en su modalidad relativa. En este sentido, aunque la reestructuración actual pueda considerarse realizada, como elemento definitorio del período, nunca estará realizada en el sentido de que las políticas de reestructuración vayan a terminar; al contrario, proseguirán a ritmo sostenido; la «ofensiva liberal» no se detendrá; siempre tendrá nuevas rigideces que derribar. Lo mismo vale para la integración capitalista mundial, que ha de ser redefinida constantemente por presiones entre aliados e intervenciones militar-policiales.

La permanente autoconstrucción de la subsunción real está inscrita en la extracción de plusvalor en su modalidad relativa; es esta autoconstrucción la que, en las crisis de la subsunción real, se bloquea y se redefine a sí misma. Para entender cómo entró en crisis la primera fase de la subsunción real a principios de la década de 1970, tenemos que partir del plusvalor relativo. ¿Qué fue lo que se constituyó, en el seno de ésta, en obstáculo durante esa fase? Aquí nos encontramos con la contradicción relativa a la apropiación y la reproducción de la fuerza de trabajo antes evocada. Se trata de situar esta contradicción interna de la primera fase de la dominación real en relación con el plusvalor relativo, y de analizar, por tanto, cómo se establecieron los ejes de la reestructuración a partir de éste como principio dinámico. Así dotamos a estos ejes de sentido, de significación, de necesidad en relación con lo que son la explotación y el capital.

Desde este punto de vista, en relación con la producción de plusvalor relativo, los ejes que provocaron la caída de la tasa de ganancia en la fase anterior nos permiten ver los elementos que el capital tiene que abolir, transformar o superar en la reestructuración actual. Ahora bien, a ese nivel el planteamiento sigue siendo empírico, en el sentido de que la lista de lo que tiene que ser superado no constituye, en sí misma, el principio común de la superación, la ley de la transformación, su jerarquización y estructuración conceptual. No obstante, todo ello ya se puede agrupar en dos partes principales que abarcan la especificidad del plusvalor relativo en relación con el plusvalor absoluto: el proceso inmediato de producción, las combinaciones sociales (reproducción de la fuerza de trabajo, la relación entre los sectores y los capitales, zonas de acumulación). En el primer punto, se trata de las características del proceso de producción inmediato (trabajo en cadena, cooperación, producción-mantenimiento, trabajador colectivo, continuidad del proceso de producción, subcontratación, segmentación de la fuerza de trabajo), y de todas las separaciones (trabajo, desempleo, formación) que fundamentaban una identidad obrera y conferían la producción de plusvalor como contenido a la contradicción entre las clases (y no la producción de éste como inmediatamente adecuada a la reproducción de la relación social que produce), a partir de la cual se disputaba el control sobre el conjunto de la sociedad como gestión y hegemonía. Esta identidad obrera era inherente a una contradicción en la que el proletariado se constituía como fuerza autónoma respecto al capital en el seno de la propia reproducción de conjunto de éste. En segundo lugar, se trata de las modalidades de la circulación y la acumulación (relaciones entre la producción y el mercado, acumulación nacional, diferenciación entre centro y periferia, división del mundo en dos zonas de acumulación, aparición «material» de la moneda) que también concurren a la constitución de esa identidad.

Si, en relación con estas dos grandes categorías, que agrupan lo que inmediatamente se presentaban como obstáculos a la acumulación ulterior, volvemos al plusvalor relativo como principio de desarrollo y de mutación de la subsunción real, y si nos preguntamos de qué forma estos elementos pueden obstaculizar, específica y cualitativamente, el crecimiento del plusvalor relativo, eso nos llevará a encontrar el principio sintético fundamental de la reestructuración.

Se trataba de todo lo que se había convertido en un obstáculo a la fluidez de la autopresuposición del capital. Por un lado, estaban todas las separaciones, protecciones y especificaciones que se oponían a la disminución del valor de la fuerza de trabajo, en el sentido de que evitaban que el conjunto de la clase obrera, a nivel mundial, y dentro de la continuidad de su existencia, su reproducción y su expansión, tuviese que hacer frente como tal al capital en conjunto: este es el primer molinete, el de la reproducción de la fuerza de trabajo. Por el otro, se trataba de todas las limitaciones de la circulación, la rotación y la acumulación que obstaculizaban el segundo molinete, el de la transformación del producto excedente en plusvalor y capital adicional. Cualquier plusproducto debe poder encontrar su mercado en cualquier lugar, cualquier plusvalor debe poder encontrar en cualquier lugar la posibilidad de operar como capital adicional, es decir, de transformarse en medios de producción y fuerza de trabajo, sin que una formalización del ciclo internacional (países del Este, periferia) predetermine esta transformación. La fluidez de cada uno de los molinetes sólo se implementa en y a través de la fluidez del otro.

La explotación que constituye el contenido de esta relación puede desglosarse en tres momentos: compraventa de la fuerza de trabajo, subsunción del trabajo bajo el capital, y

transformación del plusvalor en capital adicional, es decir, en nuevos medios de trabajo y fuerza de trabajo modificada. Con la reestructuración actual, los dos brazos del molinete se adecúan a la producción de plusvalor relativo al mismo tiempo que el proceso de producción inmediato, su intersección, transmite a cada uno de ellos su energía y la necesidad de su metamorfosis. En este sentido la producción de plusvalor y la reproducción de las condiciones de esa producción coinciden. La forma en que estaba estructurada la integración de la reproducción de la fuerza de trabajo, por un lado, la transformación del plusvalor en capital adicional por otro y el incremento del plusvalor en su modalidad relativa en el seno del proceso de producción inmediato, por último, se habían convertido en obstáculos para la valorización sobre la base del plusvalor relativo. Es decir, finalmente, la forma en que el capital, como sistema orgánico, *se constituía en la sociedad*.

Esta falta de coincidencia entre producción y reproducción (que apareció como tal durante la crisis de finales de los años sesenta y principios de los setenta) fue la base de la formación y confirmación de una identidad obrera en el seno de la reproducción del capital, y suponía la existencia de un hiato entre producción de plusvalor y reproducción de la relación social, que daba pie a la competencia entre dos hegemonías, dos gestiones y dos controles de la reproducción. La adecuación entre el plusvalor relativo y las tres determinaciones que lo definen (proceso de trabajo, integración de la reproducción de la fuerza de trabajo, relaciones entre capitales sobre la base de la nivelación de la tasa de ganancia) implica la coincidencia entre producción y reproducción y, como corolario, la convergencia entre la constitución y la reproducción del proletariado como clase, por un lado, y su contradicción con el capital, por otro.

Es obvio que la transición de una fase de la subsunción real a otra no puede tener la misma magnitud que la transición de la subsunción formal a la subsunción real, pero no podemos conformarnos con plantear una mera continuidad entre las dos fases de la subsunción real, un proceso de revelación de su verdad al capital, ya que entonces el cambio no sería más que la eliminación de arcaísmos; la transformación sería, en definitiva, meramente «formal», y si la contradicción entre proletariado y capital no habría cambiado nada fundamental. En última instancia, lo que desaparecería es la noción misma de una crisis entre las dos fases. No se pasaría realmente de una configuración particular de la contradicción a otra y, en consecuencia, la noción de reestructuración desaparecería.

A la hora de decidir si hay reestructuración o no, lo importante no es la acumulación de hechos, sino el criterio. Si hemos considerado de entrada que este criterio es el de la dinámica del sistema, hemos intentado demostrar que, desde este punto de vista, sólo podíamos concluir que se ha producido una reestructuración, siempre que este criterio se tomara en serio, es decir, sin pedir a un sistema modificado que cumpla los requisitos del sistema anterior, sin identificar el «fordismo» con el propio capitalismo. Ahora bien, en sí mismo este criterio no es lo más relevante. Permanece en la objetividad del discurso y del análisis económicos. Una reestructuración del modo de producción capitalista es una reestructuración de la relación de explotación, en el sentido de que es una reestructuración de la contradicción entre proletariado y capital.

Si no podemos limitarnos a presentar una lista de hechos, debemos considerar que todas estas modificaciones constituyen un sistema en tanto eliminación de la identidad obrera y como definición de la contradicción entre las clases a nivel de su reproducción. Y es por eso, porque estas modificaciones definen una contrarrevolución, por lo que son

una reestructuración, o bien hay que dejar claro que la contradicción entre clases, tal y como la definía el antiguo ciclo de luchas, es portadora de la revolución (aunque sólo se trate de su «posibilidad»), y que el fracaso fue contingente, lo que siempre implica un análisis normativo.

Con la identidad obrera, la reestructuración del modo de producción capitalista supera, en contra y a través del fracaso, a principios de los años setenta, del ciclo de luchas anterior, todo lo que fundamentaba al proletariado a plantearse como rival del capital dentro de la reproducción de éste. Es a esta situación a la que puso fin la reestructuración del modo de producción capitalista emprendida en los años setenta, y es una nueva estructura y un nuevo contenido de la contradicción entre el proletariado y el capital, la explotación, la que ahora define un nuevo ciclo de luchas: «más allá de la afirmación del proletariado».

No existe reestructuración del modo de producción capitalista sin derrota obrera. Dicha derrota fue la de la identidad obrera, la de los partidos comunistas, la del sindicalismo, la de la autogestión, la de la autoorganización y la del rechazo al trabajo. Es todo un ciclo de luchas el que, *en todos estos aspectos*, fue derrotado. La reestructuración es esencialmente contrarrevolución, y esta última no se mide por el número de muertos. No fue la crisis la que desencadenó las luchas obreras ni fueron éstas las que pusieron en crisis al capital. Para superar la pregunta, hay que historizar la contradicción entre proletariado y capital; es la totalidad misma (una fase histórica de explotación) la que entra en crisis en tanto práctica respectiva del proletariado y de la clase capitalista.

Frente a la acción obrera, el proceso de trabajo capitalista se ha vuelto realmente mucho más frágil, pero será necesario que en el curso de este nuevo ciclo de luchas se efectúe una recomposición de la clase en torno a estas nuevas figuras del trabajador taylorizado, en el conjunto de la sociedad, intrínsecamente ligada a las luchas en torno a las nuevas modalidades de reproducción (precariedad, desempleo, flexibilidad, movilización extensiva), para que esta fragilidad se convierta en la realidad de luchas obreras masivas y recurrentes. No es la figura del precario, en tanto situación social particular, la que constituye en sí misma la nueva figura central de la recomposición obrera; es este trabajador socialmente taylorizado y por eso mismo contaminado por todas las características de la precariedad. Un proceso largo y difícil que pasará por fases y *circunstancias* imprevisibles, pues la propia naturaleza de esta recomposición contiene su opuesto en la fragilización individual de los proletarios, su mayor sustituibilidad y el debilitamiento del poder que representa frente al capital la calificación profesional (esa relación extraña, pero durante largo tiempo eficaz, entre el OS y el OP, de la que la huelga de 1989 en Peugeot Sochaux fue un indicio de ruptura), la desaparición de una identidad obrera. Pero es en esta misma dificultad donde radica la esperanza y la posibilidad de una lucha contra el capital que sea inmediatamente la abolición de todas las clases.