

2. EL TRABAJO Y EL BLOQUE SOCIAL ANTAGÓNICO

Introducción

La formación de bloques económicos continentales, la transformación del papel económico de nuestro país y la modificación del papel del Estado son los elementos que han sido condicionados y, al mismo tiempo, han condicionado las luchas de los obreros, las condiciones de trabajo y la calidad de este. El fordismo, el posfordismo y la acumulación flexible son algunos de los términos empleados para dar sentido a la fase actual del desarrollo económico y para definir tanto sus características como su cualidad.

La realidad es más compleja y no cabe con exactitud en las categorías que usualmente se emplean y que son en parte inadecuadas y en parte “ideológicas”, insuficientes para describir las transformaciones. Esto se debe al hecho de que la transformación global (tanto de la producción como de la composición de clases) no ha terminado, aún no es completa y, por lo tanto, no ha encontrado sus “formas” históricas y estables que hacen posible analizar la situación y extraer de ella todas las consecuencias culturales, políticas y sociales. En realidad, nos encontramos ante una situación que no puede definirse clara y fácilmente. Por lo tanto, en el trabajo que estamos realizando sobre las modificaciones de la composición de clases existe un elemento implícito de “riesgo” con el que, no obstante, debemos ajustar cuentas. No se trata solo de describir un fenómeno, por ejemplo, señalar que la magnitud del trabajo de los autoempleados crece al tiempo que disminuye el trabajo de los que cuentan con un empleo. O señalar que en los países capitalistas avanzados el número de trabajadores intelectuales crece y disminuye el de los trabajadores fabriles. En este campo existe ya una vasta literatura que de algún modo “expuso” los rasgos de esta transformación. Es obvio que no tendremos en cuenta los trabajos de esta literatura cuya naturaleza ideológica y apologética es hartamente evidente y cuyo único propósito es instaurar y reforzar la hegemonía del capitalismo “globalizado”.

Por supuesto, las formas son muy importantes. No obstante, ellas están ligadas al contenido, a la dinámica, que son, como se ha teorizado,

“determinantes en última instancia”. En esencia, debemos asumir la responsabilidad por plantear una hipótesis que se propone describir transformaciones concretas en el mundo del trabajo a sabiendas de que será inevitablemente parcial y en parte refutable. Por lo tanto, debemos concentrar nuestro análisis en la relación entre formas y tendencias y tratar de entender en que dirección se mueven estas.

Es obvio que esta elección nos obliga a comenzar nuestro análisis no sólo “desde abajo”, sino también “desde arriba”, es decir, a partir de nuestra concepción de la realidad general de hoy día.

Una premisa económica

Un análisis de las condiciones de la fuerza de trabajo debe estar relacionado con la transformación de las características del imperialismo durante la última parte del siglo xx. Para Lenin el rasgo principal del imperialismo era la exportación de capital. Debido a la lógica inherente al capitalismo, el capital —con el fin de impedir la caída de la tasa de ganancia como consecuencia de la superproducción de capitales— se invertía allí donde las ganancias eran más elevadas, es decir, en los países menos desarrollados.

Esta tendencia dominó durante todo un siglo y encontró su más alto desarrollo después de la Segunda Guerra Mundial, especialmente en los Estados Unidos. Las corporaciones multinacionales expandieron esta posibilidad al máximo y de ese modo originaron una nueva situación internacional. Las inversiones extranjeras no solo se dirigieron a los sectores de materias primas, como ocurrió en el período colonial, sino también a la producción industrial así como al sector de los servicios, como bancos y hoteles.

Su objetivo era penetrar y crear así nuevos mercados y posibilidades de desarrollo. Esta política implicaba distintos modos de participación de los Estados-naciones, tanto en las negociaciones entre los Estados económicamente desarrollados como mediante políticas agresivas o intervenciones directas en los países del viejo Tercer Mundo. Todos estos elementos relacionaban el mundo del trabajo con la dimensión nacional de la producción y, por ello, tomaron sus formas a partir de los rasgos del Estado-nación.

Pero los rasgos de las relaciones económicas internacionales cambian con la llegada de la globalización de la economía de mercado y con la constitución de los bloques económicos, tal como lo describimos. El mercado es cada vez menos nacional y coincide con el mercado de los países imperialistas. Esto ocasiona una gigantesca redistribución de la riqueza que, sin embargo, no implica su crecimiento, como lo demuestra la crisis actual.

Además de estos cambios en el mercado, cambia la producción, que alcanza también una dimensión internacional. Las inversiones extranje-

ras no disminuyen; por el contrario, aumentan. Sin embargo, cambia su dirección. De hecho, dejan de orientarse hacia la producción para los mercados nacionales y se dirigen a la producción para las exportaciones.

El escenario que surge de todo esto es completamente nuevo. En realidad la producción material tiene lugar en los países subdesarrollados y dominados, mientras que la planificación, el diseño y la mercadotecnia se realizan en los países imperialistas. La reestructuración resultante tuvo importantes consecuencias sociales y económicas y modificó radicalmente la estructura de la producción.

La producción no se realiza ya en grandes fábricas, sino en una *filière* internacional que gira alrededor de la revolución científico-técnica y las posibilidades de materializarla. El proceso de valorización que tiene lugar en la cadena de producción beneficia al centro imperialista en detrimento del conjunto de la clase obrera, en particular, la de la periferia.

Es obvio que este análisis es muy esquemático y genérico. Sin embargo, es útil para detectar aquellas tendencias que en el futuro caracterizarán progresivamente la composición del mundo del trabajo, tanto del empleado como del autoempleado.

¿Una nueva hipótesis para un mundo nuevo?

Incluso un análisis superficial revela claramente los elementos de discontinuidad en el mundo del trabajo, particularmente en estos últimos 20 años, no solo en Europa, sino en todo el planeta, toda vez que en lo económico el capitalismo es el único modo de producción que lo abarca todo.

Las causas de esta modificación son numerosas. La primera, y más obvia, es la desaparición de las economías planificadas, o sea, la notoria caída del muro de Berlín. Esto permitió que el capitalismo se extendiera y lo convirtiera en absolutamente hegemónico. El fin del conflicto entre el Este y el Oeste ocasionó un cambio sustancial en los países capitalistas avanzados (pero, es obvio, no solo en estos países), lo que a su vez modificó las condiciones generales de la lucha de clases y, por tanto, las relaciones de poder en la sociedad.

Otro elemento que modificó profundamente el cuadro fue el surgimiento *de facto*, mediante el euro, de la Unión Europea, que aparece en la escena mundial como protagonista. Podríamos seguir enumerando causas y efectos, pero lo fundamental ahora es señalar la causa principal de los acontecimientos antes descritos.

Esta causa fundamental es la revolución científico-técnica que tuvo lugar en el último cuarto del siglo XX y su aplicación a la economía capitalista. La necesidad de esta revolución fue causada por la agudización de la lucha de clases y el conflicto internacional de la década de los setenta. Esta revolución modificó radicalmente el modelo de producción que había surgido después del fin de la Segunda Guerra Mundial.

Ya abordamos las consecuencias generales, por lo menos en lo concerniente a la escena política internacional. Ahora deseamos subrayar los efectos en el mundo del trabajo. La aplicación de la ciencia de la computación, de la robótica y directamente de la ciencia a la producción está causando cambios, tanto cualitativos como cuantitativos en el trabajo. En lo que respecta a la calidad, lo que se ha modificado es el contenido del trabajo. En los principales países capitalistas creció el trabajo inmaterial, es decir, el trabajo del conocimiento en todas sus variadas formas, desde los menos calificados (por ejemplo, los centros de llamadas) hasta el de los investigadores y profesionales. El sector terciario, es decir, los servicios de todo tipo, crece en detrimento de la producción de mercancías. Esta última asume un papel más periférico dentro del sistema internacional de producción.

Los cambios en el sistema de producción internacional modifican la composición social de zonas geográficas enteras, tanto en el centro como en la periferia, y cambian entonces las condiciones culturales y políticas de los países implicados. Basta decir que la relocalización de la producción en masa de mercancías y del desarrollo de las biotecnologías transformó el sistema de producción de vastas zonas del planeta.

Resolver estos problemas implica comprender lo que realmente es el capitalismo actual. Esta dimensión y este tipo de desarrollo aparecen hoy por primera vez en la historia de la humanidad. Por lo tanto, no ver lo nuevo de la situación actual significa condenarse a la impotencia. Pero, ¿es suficiente admitir esto para comprender en profundidad la transformación actual? ¿Acaso la identificación de los nuevos rasgos de la situación basta para comprender los fines últimos de esta transformación, o sea, para entender dónde se detendrá el proceso general de cambio, tanto el que tuvo como el que tiene lugar?

¡Nuestra respuesta es no! En realidad, aunque el capitalismo de hoy adopta nuevas formas, el modo de producción capitalista no ha cambiado. Dicho de otro modo, las relaciones de explotación en este modo de producción no han cambiado. Este modo de producción, pese a todas sus viejas contradicciones, sigue determinando un desarrollo general cuyos efectos sufren los obreros y los pueblos que están sometidos a intereses ajenos y antagónicos. Esta firme creencia no proviene de la nostalgia ni se da por sentada. Por el contrario, es resultado de una visión del desarrollo de la producción y, por lo tanto, del cambio social que, aunque discutible, goza de una coherencia interna propia que la hace creíble y aceptable.

El salto productivo y social del fordismo al llamado “posfordismo” no es un elemento nuevo del capitalismo; sin duda posee nuevos rasgos específicos, pero es también un fenómeno que se ha manifestado muchas veces en los últimos doscientos años y que siempre ha estado relacionado con el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la organización del trabajo. El surgimiento de la manufactura, que concentraba a los

artesanos en un mismo lugar de trabajo, el nacimiento de la gran empresa, que transformó a los artesanos en obreros profesionales, el dominio de la producción en masa fordista, que va acompañada del Estado de Bienestar keynesiano y conduce a la transformación del obrero profesional en obrero de masas (que se convirtió en protagonista de las luchas que siguieron a la Segunda Guerra Mundial) son algunas de las etapas que precedieron el cambio actual.

Por consiguiente, la transformación actual no es un elemento de una discontinuidad total. Por el contrario, constituye un desarrollo ulterior de la sociedad capitalista que progresa sobre la base de sus propias contradicciones internas hasta alcanzar su propio horizonte, es decir, las fronteras que estas contradicciones establecen. De esto se desprende que los saltos cualitativos del modo de producción capitalista tengan que interpretarse y entenderse no solo teóricamente, sino también, y posiblemente ante todo, en relación con las consecuencias que tienen para los trabajadores, a fin de encontrar el vínculo entre las transformaciones pasadas y las presentes.

Si únicamente enfocamos cómo es afectada concretamente la composición de clases, tendremos que considerar no solo los efectos técnicos, sino también aquellos que afectan la vida de los trabajadores y el trabajo en el presente período histórico.

Al abordar las diferentes “revoluciones” científico-técnicas debemos considerar también las consecuencias culturales que afectaron a los obreros implicados: desde los artesanos, que sufrieron el infortunio de ser dirigidos por jefes que carecían de cultura, hasta los obreros profesionales “celosos” de sus habilidades y el obrero de masas que, a pesar del pobrísimo contenido de su trabajo profesional, necesita una base cultural más avanzada. Esto muestra las diferencias culturales entre los variados tipos de obreros, pero también nos permite comprender la evolución del sistema educativo y, de un modo más general, de la sociedad. Estas modificaciones tan profundas pusieron fin a siglos de un estancamiento que afectó a decenas de millones de personas y se manifestó también en el plano político y en el mundo de la cultura en un nivel más alto. La aparición de los partidos políticos, tanto los directamente relacionados con los movimientos obreros como otros partidos, y de los sistemas institucionales significaron un innegable, aunque contradictorio, paso de avance de la civilización.

Podríamos continuar y ofrecer otros muchos ejemplos y análisis, pero estas consideraciones concisas y ciertamente limitadas deben ser suficientes. En este punto surgen algunas cuestiones: si el análisis de las fases de la producción y, por tanto, del desarrollo social y de su discontinuidad es correcto, ¿cuán importante es el “salto” actual? ¿Se trata de un desarrollo totalmente nuevo o de un cambio importante que, no obstante, ocurre en el interior del sistema capitalista de hoy? Y, desde un punto de vista histórico, ¿es la actual discontinuidad más importante y

significativa que la que tuvo lugar con el paso de la manufactura a la gran fábrica, con su motor de vapor y su obrero profesional? También aquí nuestra respuesta es clara, aunque discutible. En realidad, sería un riesgo peligroso leer los desarrollos de hoy día como si fueran excepcionales; una distorsión óptica que debemos rechazar. El rechazo es una condición de la comprensión de los acontecimientos que se desenvuelven (y nos afectan) desde un punto de vista real y, por lo tanto, mensurable y no “religioso”, o sea, que tiene como fin descubrir concretamente la dirección por la que marchan las transformaciones actuales.

Esto es necesario a fin de orientar nuestra acción política y social. Debemos evitar dos errores que se siguen cometiendo: el primero es el de la concepción que sostiene que nada ha cambiado y que los nuevos aspectos son únicamente externos; el otro es el del eclecticismo que, por enfocar solo lo nuevo, es incapaz de ver los aspectos fundamentales de la transformación social, por lo que se limita a definir escenarios —y en no pocos casos a enamorarse de ellos— que son sumamente transitorios e inestables.

Del fordismo al posfordismo

La exposición de la hipótesis que propusimos necesitó varias páginas, pero nos permitió señalar los méritos de la transición actual, observar sus tendencias y formas en una dimensión más objetiva y analizar con mayor precisión las modificaciones que sufrió la composición de clases en el mundo del trabajo, tanto en el nivel cuantitativo y profesional como en el cuantitativo y general.

Ahora debemos esbozar algunas características de la llamada fase posfordista, conocida también como fase de la acumulación flexible; comenzaremos por las causas del salto cualitativo de la producción fordista y de la gran fábrica. Es obvio que estas causas tienen relación con el muy agudo conflicto de clases de la segunda mitad del siglo xx y con los mecanismos de la competencia dentro del sistema capitalista. En este tema nos gustaría citar algunas observaciones que hiciera Marco Revelli, profesor de la Universidad de Turín, en un congreso patrocinado por CNEL que tuvo lugar en Brescia durante los días 9 y 10 de febrero de 1999. Estas observaciones captan las causas fundamentales de la reestructuración del sistema fordista.

A la luz de esta nueva conceptualización consideramos que el posfordismo no es más que la forma que adoptó el fordismo una vez que agotó su capacidad propulsora. Es la forma que tomó el sistema productivo cuando tuvo que ajustarse a sus propios límites, es decir, a un sistema productivo limitado por una débil demanda. De cierta manera, el posfordismo es la forma que adopta el fordismo después del fin del

crecimiento; es el fordismo del posdesarrollo, de una época en la que se esfuman las expectativas de un desarrollo intenso, sostenido e ilimitado. A fin de cuentas, todos los rasgos técnicos del posfordismo —desde los más obvios y conocidos (como el justo a tiempo y la producción con menos recursos) hasta los más complejos (como la fábrica integrada y la fábrica modular, que constituye un ejemplo extremo del ahorro de capital mediante el recurso de que lo pague el subcontratista), medidas todas destinadas a incrementar la productividad y reducir los costos— intentan satisfacer la misma necesidad: reducir los costos en una época en la que el crecimiento es lento y hay que tomar las cosas como se presentan y movilizarse a fin de enfrentar un mercado que no se puede planificar, que es impredecible, transitorio e incierto.

Repetimos, el posfordismo es la forma que adopta el desarrollo industrial en la época del posdesarrollo. Se puede añadir que es la forma nueva de un viejo conflicto social como la competencia territorial, en una época en la que ningún territorio puede ser el mercado principal, protegido para la producción de alguien, cuando cada territorio debe ser un terreno, tanto para las importaciones como para las exportaciones, cuando —repetimos— dejan de ser idénticos el espacio territorial y el espacio productivo (una identidad que caracterizó la época de oro del fordismo).

Las consecuencias de todo esto fueron tanto positivas como negativas. Sin embargo, la principal parece ser el carácter fundamentalmente destructivo de este modo de producción, una especie de sistema de canibalismo, en el cual el sistema productivo, para desarrollarse y crecer, se ve forzado a consumir la sociedad, a consumir los nexos y la cohesión social, a crecer debilitándose, a externalizarse, fragmentarse, descomponerse y a disponerse a trabajar el territorio. Pero disponerse a trabajar el territorio implica valorizar los recursos colectivos que hasta ese momento se consideraban res nulas (lenguajes, relaciones, sentimientos, redes de confianza), reducirlos a la dimensión de factores de producción en lugar de considerarlos elementos de la naturaleza como el agua o el aire que respiramos. En este contexto se desvanece otro elemento del fordismo, algo que este escritor personalmente no echa de menos, pero que es indiscutible: su capacidad de autoagregación, de autocoherencia.

Dentro del modelo fordista la agregación social estaba “dada” (automáticamente creada por el sistema fabril) aunque era una agregación mecánica, coercitiva, forzada y, en ocasiones, despótica (piénsese en la comunidad fabril derivada del fordismo). Era, repetimos, una comunidad terriblemente despótica, pero dentro de la cohesión fordista de cierto modo era un producto automático del sistema. Por el contrario, en el modelo posfordista la cohesión social dejó de ser algo dado. La sociedad de nuestros días está dominada por el riesgo, por una absoluta

falta de seguridad, por lo impredecible. A largo plazo los vínculos sociales solo se pueden mantener con dificultad, y siempre existirá el riesgo de que se rompan.

En esta sociedad el desarrollo industrial no puede seguir garantizando la reconstrucción de los vínculos sociales; estos vínculos, o se reconstruyen artificialmente de alguna manera o están ausentes.¹

En resumen, la revolución científico-técnica desarrolla una tendencia que siempre ha estado presente pero que ahora se sigue fortaleciendo: la socialización de la producción, el desarrollo de la productividad hasta límites extremos, la negación de las capacidades intelectuales y humanas dentro del horizonte de la máxima ganancia. Estas pocas observaciones de Revelli constituyen una descripción muy acertada de cómo el salto paradigmático del posfordismo en realidad está estrictamente relacionado con el fordismo. El primero, como veremos más adelante, conserva algunos rasgos del último y se apoya en él como modelo ulterior de producción. Esta interpretación se ajusta al marco propuesto antes en lo que respecta a la evolución del trabajo desde el artesano hasta el profesional, desde el obrero de la línea de ensamblaje de la producción hasta el obrero moderno más calificado. Muestra cómo estos avances, en lugar de ser una novedad absoluta que no se podía prever, de hecho se encontraban potencialmente presentes en la dimensión fordista de la producción.

Algunos rasgos específicos de esta época surgen de la socialización de la producción. El primero es el de “concentración financiera/descentralización de la producción”. La formación de los bloques económico puso en movimiento un proceso de concentración financiera que condujo al control de la producción global por unas pocas empresas y no satisfizo algunas necesidades de los Estados-naciones, como ocurre en el proceso de constitución de la Unión Europea. La gran concentración de la propiedad va aparejada de una gran descentralización de la producción, que a su vez afecta a las unidades de producción y a los trabajadores, tanto a los empleados como a los autoindependientes y a los pseudoempleados. Estos trabajadores son incorporados a un proceso cuya base material hace responsables de la producción a los individuos, lo que tiene consecuencias ideológicas importantes para el funcionamiento del sistema. Esto desarrolla ideológicamente una cultura empresarial en la que la subjetividad de los agentes sociales es totalmente ajena al trabajo concreto y a las condiciones de vida de esos agentes.

El resultado es una crisis de la unidad de clase. La clase obrera se encuentra, por lo menos en el momento actual de la lucha, en una fase de resistencia y subordinación. Es imprescindible comprender los mo-

¹ Revelli, M.: “Fine dello sviluppo e ricomposizione sociale”, en *Postfordismo e composizione sociale*, Documenti CNEL, no. 26, Roma, 2000, pp. 97-98.

dos y medios para recomponer una unidad que, probablemente, no adoptará las mismas formas que tuvo en el período anterior.

El nexo entre la concentración financiera y la descentralización, entendido como la máxima socialización de la producción, es directo. De hecho, es exactamente la dimensión financiera, empujada por la especulación y la maximización de las ganancias, la que estimula las unidades de producción a incrementar todo lo posible la productividad y la explotación. Esta mayor explotación es posible gracias al incremento de las inversiones en innovaciones tecnológicas y al ya mencionado proceso de descentralización. Mientras mayor sea el empuje de la dimensión financiera hacia la maximización de las ganancias, mayor será el interés de la producción de bienes y servicios por comenzar procesos sistemáticos y continuos de reorganización que modifican la situación de la fuerza de trabajo. Se pueden encontrar ejemplos diarios de esta dinámica, sobre todo en períodos de crisis económica. El término “turbocapitalismo”, que emplean empresas y economistas, describe con exactitud esta dinámica.

El otro rasgo que surge en la fase posfordista y en su proceso productivo es la importancia cada vez mayor del conocimiento y de todos los recursos del capital inmaterial. A diferencia de los anteriores modelos de producción, en los que el conocimiento procedía directamente de los medios técnicos y sistemas productivos de la fábrica, ahora el conocimiento penetra más profundamente las tareas productivas.

Antes sistematizamos, aunque de una manera escueta, los efectos del conocimiento en la producción; ahora debemos aclarar esta cuestión. La incorporación de habilidades a las máquinas es una tendencia constante del sistema capitalista y hoy, cuando la división social del trabajo alcanzó su nivel más alto, esta tendencia sigue vigente. En realidad, hoy día, el conocimiento no es sinónimo de profesionalismo independiente, sino un requisito que debe cumplir la mayoría de los trabajadores para poder entrar en el mercado laboral, ya que la ciencia y la tecnología se emplean directamente en la producción. Podemos entender entonces por qué el conocimiento de la tecnología de computación es un salto cualitativo que la fuerza de trabajo inevitablemente debe dar. No se trata solo de una cuestión de esfuerzos individuales pues es también una obligación de toda la sociedad, por lo que el Estado debe organizar directa e indirectamente la enseñanza de esa tecnología a partir de la escuela. Pero el resultado de este salto cualitativo es que los trabajadores de la tecnología de computación están actualmente más subordinados al capital que los obreros profesionales de la gran industria hace un siglo.

En todo caso, es evidente que una primera consecuencia de la aplicación del conocimiento a la producción es el crecimiento del trabajo inmaterial, aun en el caso de las labores poco calificadas. Este incremento proviene del sistema de producción de mercancías (que examinaremos más adelante) y, sobre todo, del enorme crecimiento del sector terciario,

tanto público como privado, en el que la mayoría de los trabajadores están empleados. Una segunda consecuencia es resultado de la reorganización de la producción de bienes y servicios. Esta reorganización genera, mediante los procesos de externalización, privatización, trabajo por contrato, etcétera, una especie de sector intermedio en el cual un conocimiento técnico más amplio debe ir acompañado por la capacidad de manejar las relaciones mercantiles y sociales.

Ahora deberíamos abordar los temas relacionados con las empresas pequeñas y medianas, el trabajo autoempleado, la “cultura” empresarial, los distritos productivos, la relocalización, las redes de relaciones, las redes de producción, etcétera. Pero lo más importante aquí es subrayar los rasgos productivos del conocimiento en el posfordismo. Además, ya contamos con numerosas publicaciones que describen de una manera muy detallada (quizás demasiado detallada) los aspectos empíricos de los procesos productivos y de relaciones así estructurados.

Existe un tercer nivel de integración entre la ciencia, la tecnología y la producción que no es nuevo, pero en él la integración es ahora más estrecha e interdependiente. Se trata del nivel directo de innovación tecnológica, de la relación entre las empresas y la investigación, de los procesos de privatización de las universidades y de sus productos científicos y su saber. En la relación entre ciencia y empresa, la que pierde es la ciencia. Esta tiende a perder su horizonte humanista y los intereses generales que hasta ahora se habían mantenido, por lo menos formalmente, independientes de intereses específicos como los de las ganancias de las empresas.

Debemos hacer una observación general relacionada con el conocimiento en la producción. De los tres niveles antes descritos se desprende que sectores cada vez más grandes de la clase obrera se verán involucrados en este salto cualitativo que afecta no solo los rasgos del trabajo, sino también el desarrollo de la cultura y, de un modo más general, la personalidad de los trabajadores.

La estrecha relación entre esta condición general y la dinámica sindicalista y política es obvia. Enfocar los mencionados cambios culturales (y antropológicos) implica ser capaz de resolver los problemas que enfrentan los trabajadores en el nuevo contexto social que está emergiendo.

Los méritos de un análisis estructural de clase: algunas tendencias en curso

Una vez definidos el esquema interpretativo del desarrollo histórico del modo de producción capitalista y algunos rasgos de la llamada fase posfordista, debemos dedicarnos ahora a analizar de un modo más concreto y sustancial las transformaciones y cambios en la composición de clases, en particular, en los países capitalistas avanzados.

El primer elemento de este análisis sustancial es la identificación de las tendencias que muestran claramente la dirección de las transformaciones, análisis que no debe limitarse a lo que ya existe, ya que también debe interpretar y entender los futuros escenarios.

Las tendencias en curso que se analizarán son: los cambios en la producción de mercancías, el crecimiento estratégico del sector terciario y los bloques económicos y la dimensión internacional de la clase obrera.

La producción de mercancías, la *filière* productiva y las fábricas modulares

La ofensiva contra los trabajadores se inicia en las grandes fábricas —con despidos y reorganizaciones— de los principales países capitalistas a finales de la década de los setenta del siglo xx. La creciente competencia internacional y la importancia de las finanzas en la economía refuerzan esta ofensiva debido al conflicto entre clases de esos años. Este proceso depende, sobre todo, de las descentralizaciones y externalizaciones que son perfectamente visibles hoy día, aunque sería precipitado concluir que terminó. Además, la tendencia que surgió en las grandes fábricas se difundió por todo el sistema de producción de mercancías y modificó completamente el cuadro anterior.

En el sector de producción de bienes, las empresas descompusieron y derrotaron al trabajador de masas que era la fuerza principal del movimiento de clases posterior a la Primera Guerra Mundial. Por consiguiente, a los trabajadores ahora les resulta difícil desempeñar el papel dirigente que tuvieron antes. Esto es, justamente, lo que ocurre en los principales países capitalistas.

Hoy día la situación de la producción de bienes es diferente; en ella los procesos productivos están dispersos en *filières* o “fábricas modulares”. Este proceso es una especie de reacción en cadena en las que no solo las grandes empresas, sino también las compañías pequeñas y medianas, relocalizan la producción. Concretamente, la compañía modular está compuesta por tres niveles diferentes, en forma de tres círculos concéntricos. El primero es el círculo estratégico de la firma, donde se desarrollan las innovaciones, la coordinación y la mercadotecnia. En él laboran los trabajadores más calificados, aquellos que poseen más conocimientos y experiencia, por lo que tienen una visión general de las estrategias y proyectos de la empresa.

El segundo círculo abarca la parte de la gran fábrica donde los componentes de las mercancías se ensamblan. La gran fábrica se achicó, pero no desapareció. Sus funciones cambiaron. Mientras que antes realizaba toda la producción ahora se dedica a ensamblar las partes que se producen fuera de ella utilizando, en lugar de la línea de ensamblaje, una estructura productiva basada en la tecnología de computación y la

robótica. Es obvio que no todas las compañías han alcanzado ese nivel tecnológico, pero las funciones principales son las mismas.

Los obreros empleados en esas estructuras laboran en condiciones muy diferentes a las del obrero de masas y suelen parecerse más a los técnicos que a los obreros manuales.

Estos dos primeros “círculos” pertenecen a la estructura formal de la compañía. La producción real se realiza fuera de la empresa mediante la descentralización no solo de las tareas de los obreros, sino también de los servicios, y mediante el empleo extensivo de la relocalización. Es en este contexto donde tiene lugar la mayor explotación, independientemente del trabajo que se realice. De hecho, la externalización de la producción y los servicios incorporan tanto a trabajadores de plantilla como a la llamada última generación de trabajadores autoempleados. Además, la relocalización de la producción en masa adquiere una gran importancia, quizás determinante. Esta producción se realiza ahora en países donde el costo de la fuerza de trabajo es sumamente bajo y el trabajo que se realiza exige una especialización entre mediana y grande. Estos dos últimos sectores de la fábrica modular demuestran claramente por qué el posfordismo es un descendiente directo del fordismo, es decir, por qué es una adaptación a una nueva situación en la que el mercado es limitado en lugar de ser una negación de la fase previa. Esta última crece en la periferia de las zonas desarrolladas.

El desarrollo estratégico de los servicios

En todos los países capitalistas avanzados la mayor parte de los trabajadores están empleados en el sector de los servicios (tanto público como privado). Por lo tanto, para definir la composición de clases de estos países hay que empezar por analizar el desarrollo del sector terciario.

Lo primero que hay que subrayar es que esta tendencia hacia el crecimiento cuantitativo va en aumento. De hecho, en sectores como los servicios, donde las Bolsas de Valores son particularmente sensibles a los posibles efectos de las inversiones en el empleo, las inversiones están creciendo de un modo casi exponencial. En el sector terciario las tasas de ganancia suelen ser mucho mayores que en el sector productor de bienes. La partida entre la “vieja” y la “nueva” economía se juega en sectores como las telecomunicaciones, la energía, el transporte, el sistema bancario y los servicios públicos (privatizados); estos son los sectores que más invierten en innovación tecnológica, y son también los sectores donde los gobiernos ganan o pierden su credibilidad política.

Las muy variadas privatizaciones en todo el mundo muestran que la partida del desarrollo se juega principalmente en el sector terciario. Es más, un análisis más profundo de la fábrica modular revela que los trabajadores empleados en los dos primeros “círculos” realizan tareas más

cercanas a la producción de servicios (administración, control por computadora, mercadotecnia) que a la de bienes.

Esta es la perspectiva en cuanto a los países capitalistas desarrollados. Pero sería erróneo concluir que existe una coincidencia de intereses entre las empresas y los trabajadores. De hecho, en el sector terciario también está en marcha un proceso de reorganización basado en la descentralización, la externalización y —en lo que concierne a los servicios públicos— el trabajo por contrato. Esta tendencia general ocasiona tensiones físicas y psicológicas a aquellos trabajadores cuyos empleos se habían considerado, hasta ahora, garantizados, y por ello resulta más fácil someterlos mediante chantaje. Además, a pesar de los altos niveles de las inversiones en nuevas tecnologías, una buena parte de los trabajadores en el sector de servicios realiza tareas no calificadas (limpieza, preparación y suministro de comidas) ya que su papel es el de crear condiciones para que el sector de servicios funcione.

La tendencia a fomentar el sector de servicios es impetuosa en los países imperialistas, aunque también se evidencia cada vez más en los países dominados que ajustan su desarrollo a las demandas del capital internacional. Por consiguiente, el sector terciario se caracteriza por un violento desarrollo tecnológico y financiero que lo convierte en fuente estratégica de mayores ganancias, así como por el hecho de que sus trabajadores están constantemente sujetos a procesos de reorganización y descalificación. Es obvio que esta contradicción nos obliga a seguir elaborando nuestro análisis. Este nos muestra que la posibilidad de ganancias y desarrollo social para mantener el crecimiento en los países desarrollados (bajo la hegemonía del capital), solo puede hacerse realidad desarrollando el sector terciario y no regresando a la producción de bienes. Las luchas de los trabajadores en los sectores del transporte, la salud y la educación durante los últimos tres años no solo fueron las únicas que tuvieron resonancia política, ya que también se caracterizaron por su difusión internacional, por lo menos en Europa. No es este un acontecimiento casual, pues indica que una contradicción fundamental está emergiendo en este tipo de desarrollo. La derrota del movimiento de los obreros en la década de los setenta fue sin duda política, pero su base material fue la fragmentación de la fábrica y la producción. La producción en masa fordista puede realizarse actualmente en las periferias de las zonas desarrolladas y las tareas de los trabajadores en la empresa del centro solo pueden modificarse sustancialmente gracias a las posibilidades técnicas y operativas de las empresas. La reducción de los costos laborales mediante la relocalización quizás propicie el renacimiento futuro de las luchas obreras allí donde la explotación es mayor. Pero, es objetivamente difícil prever un renacer del conflicto en las grandes fábricas de los países desarrollados porque los trabajadores, por un lado, son chantajeados mediante la amenaza de que perderían sus empleos y, por otro, son apaciguados por la política neocorporativa de

la empresa que apela a la condición objetivamente diferente de estos obreros.

La tendencia de los servicios a convertirse en el sector estratégico trastornó la situación de los obreros en relación con las fábricas. En realidad, la producción de bienes se realiza en otro lugar debido a que en él son más bajos los costos de la fuerza de trabajo, pero el objetivo es realizar las ganancias en los mercados desarrollados en vez de en el lugar donde se producen esos bienes, pues las posibilidades de venderlas aquí son insignificantes. *Los servicios, por otra parte, están sujetos a la inevitable condición de estar ligados al territorio por lo que no son relocalizables.*

Al analizar la composición de clase de los obreros y su comportamiento en los diferentes sectores debe destacarse un elemento importante. En la producción de bienes la fragmentación jurídica va acompañada de una respuesta técnica. Pero en la producción de servicios observamos una subdivisión jurídica que no se corresponde con una división técnica. Es difícil imaginar una división técnica del transporte nacional, de los servicios de salud o de las telecomunicaciones. De ello se desprende que la naturaleza de la lógica de la externalización, la descentralización y el trabajo por contrato es en realidad más política que económica. La cuestión es tratar de separar jurídicamente lo que de hecho está unido en la producción. El único objetivo de hacer temporal el trabajo en el sector de servicios es el de impedir la posibilidad de que los trabajadores se unan. Esta unidad podría modificar radicalmente las relaciones de poder en un sector que ha cobrado importancia estratégica para el desarrollo del capitalismo y de la rentabilidad. No es casual que el derecho a la huelga solo esté restringido en el sector de servicios.

Por último mencionaremos algunas interrogantes que probablemente no puedan ser respondidas definitivamente en este momento. Si es verdad que los cambios jurídicos ejercen influencia sobre la condición material de las grandes redes de servicios, ¿hasta qué punto pueden estas soportar los procesos de descentralización y de condiciones precarias de trabajo que, a largo plazo, podrían resultar, tanto funcional como económicamente, contraproducentes? Si esta perspectiva es real, ¿es posible que estos sectores se conviertan en el punto de resistencia de los trabajadores más combativos gracias también a las condiciones objetivas? Además, como perspectiva, ¿podría una “contraofensiva” de los trabajadores comenzar precisamente en estos sectores en vez de en los lugares donde el trabajo temporal está fragmentado, cuyas condiciones materiales habitualmente son peores?

Es evidente que estas interrogantes y este análisis del sector terciario no están estrechamente relacionados con el análisis de las características (y los cambios) de la composición de clases en el mundo del trabajo. Pero estos escenarios podrían ser una consecuencia del desarrollo tendencial del sector de servicios.

Los bloques económicos y la dimensión internacional de la clase obrera

Este análisis es un “reto” a la comprensión de los cambios en la producción. Tiene un doble objetivo. Por un lado, aspiramos a una interpretación teórica que no solo debe ser plausible sino también abarcadora. Por otro, aspiramos a definir del modo más concreto posible las transformaciones objetivas. Esto significa que las tendencias cuantitativas y cualitativas de la producción de bienes y servicios antes mencionadas deben combinarse con la tendencia a la constitución de bloques económicos y, en particular, con la aparición y el fortalecimiento de la Unión Europea y el euro. Esquemáticamente, desde un punto de vista estratégico, observamos la constitución de bloques económicos (no solo del europeo) dentro de los cuales —en lo que respecta a la producción— la producción de servicios es dominante en el centro mientras que la producción material de mercancías se relocaliza en las periferias (en lo concerniente a Europa, el Este y el Sur del Mediterráneo; en cuanto a los Estados Unidos, sin duda, el Norte de México).

Si enriquecemos este esquema “teórico” y lo comparamos con la información y los datos estadísticos, aparece otro elemento fundamental. La tesis de que existe una ruptura absoluta entre el posfordismo y la fase previa es refutada no solo por el hecho de que en los bloques económicos hay un centro posfordista y una periferia fordista, sino también por la circunstancia de que estas dos condiciones de trabajo se desarrollan junto a otros modos de producción como el modo esclavista (véanse los ejemplos de NIKE y Benetton) no solo en los países atrasados, sino también en el llamado centro desarrollado, donde la explotación de los inmigrantes es muy intensa. Incluso la reaparición de los sistemas “neomedievales” o tribales, sobre todo en las zonas ricas en materias primas de Asia y África, guarda relación con el nivel actual de desarrollo del capitalismo.

Por lo tanto, existe una creciente “producción flexible” que no reemplaza sino se suma a los anteriores modos de producción sobre la base de un solo elemento conector: la competencia global, es decir, la contracción del mercado mundial. Este mercado mundial cada vez se concentra más alrededor de los bloques económicos, como los de la Unión Europea, el NAFTA o Japón, que se valen de estos bloques para defender sus propios mercados internos.

Si estas son las tendencias relacionadas con la división del trabajo, es insuficiente considerar a los trabajadores solo en el plano nacional o en un nivel internacional genérico para comprender y enfrentar los problemas que se presentan. Por ejemplo, a la luz de la Unión Monetaria Europea y de la división y concentración económica del trabajo en el bloque europeo, sería de miopes no ver la clase obrera europea como un todo,

evitar la cuestión de cómo esta nueva condición está emergiendo y no dar respuesta a las inevitables demandas organizativas y a la necesidad de defender el trabajo.

Es claro que lo que presentamos aquí no es más que un esquema, dado que la producción de bienes no se puede planificar solo en la periferia. En Italia, al igual que en otros países europeos, hay zonas de “invitación” para las empresas, como por ejemplo el Sur y sus áreas metropolitanas. Al mismo tiempo, la cuestión de los servicios, incluidos los más desarrollados, no concierne solo al “centro”, sino también a otras zonas. Basta recordar el conflicto con Telecom Serbia, o los contratos con las compañías de los países europeos más importantes para que dirigieran o construyeran infraestructuras y servicios, particularmente en los Balcanes, Iraq, etcétera.

Por último, hay que tener en cuenta que el cuadro anterior no es la realidad totalmente desarrollada, sino la dirección que toma el movimiento de la realidad. Carecería de sentido pensar que es posible prever el alcance y las formas de este proceso y cómo se realizará concreta y totalmente.

Sobre la base de los datos relacionados con la nueva composición de clases en los principales países capitalistas surgió hace algún tiempo una interpretación ideológica que, a partir de la relación entre el posfordismo y el trabajo autoempleado, concibió escenarios que, a la luz de los hechos, no dejaron de ser otra cosa que escenarios. En realidad, se ha considerado que el trabajo autoempleado creció tanto que cuestionó la primacía del trabajo empleado. Se creyó que el crecimiento cualitativo del trabajo autoempleado llegó a un punto tal que la producción supuestamente pasó a ser un modelo “horizontal” donde las “redes” constituyen el punto más alto de la modernidad y el desarrollo socioeconómico.

La realidad productiva y social de la década de los noventa refutó claramente esta interpretación socioeconómica y devolvió de nuevo a la tierra el análisis de la situación. No es cierto que el trabajo autoempleado crezca cuantitativamente; en realidad, se estanca y quizás disminuye. En lo cualitativo, los procesos dentro del trabajo autoempleado han dado como resultado una pérdida de independencia y no lo contrario. En realidad, el porcentaje del trabajo autoempleado en Europa se ha mantenido más o menos estable durante los últimos veinte años. Lo que cambió es su composición interna.

La reestructuración social de los últimos veinte años cambió no solo el trabajo autoempleado, sino también el trabajo empleado. El número de sujetos tradicionales, como los comerciantes minoristas, disminuyó debido a las grandes cadenas de distribución y surgió entonces la llamada última generación de trabajos autoempleados que son el resultado de los procesos de externalización y de descentralización de la producción de bienes y servicios, como señalamos antes.

En relación con el trabajo autoempleado y sus tendencias, el hecho realmente nuevo es que surge una convergencia, y no una divergencia,

entre el trabajo autoempleado y el empleado: conservan rasgos externos diferentes aunque también muestran algunas características básicas comunes. La primera característica común es una gran subordinación al modelo de desarrollo impuesto por la dimensión financiera de la economía. Para el trabajo dependiente esto significa una mayor inseguridad, y para el autoempleado una pérdida de lo específico de su condición. El segundo rasgo unificador es el salto cualitativo logrado por el empleo del conocimiento y, por tanto, por la naturaleza cada vez más inmaterial de la producción en todos los sectores. La causa de este proceso es sin duda la socialización progresiva e inevitable de la producción como resultado del modelo posfordista y su empuje hacia una mayor homogeneidad de los procesos laborales.

Una última observación para concluir esta sección sobre el trabajo autoempleado y el pseudoempleado. La ideología posfordista del autoempleo resulta más cuestionada cuando adoptamos otro punto de vista más tradicional pero también más funcional. En realidad, la transformación de la producción logró altos grados de productividad mediante el desarrollo de la tecnología, pero también la utilizó, sobre todo, para elevar la productividad del trabajo. Este proceso requirió que en ciertas producciones se introdujera el salario por piezas o a destajo en lugar del salario por días trabajados. Por lo tanto, el salario por piezas ha sido una condición del aumento de la productividad, tanto material como inmaterial. También produjo una identificación mucho más estrecha entre los obreros y las actividades laborales dirigidas por otros y entre estas y los niveles salariales aceptables e incluso medianos y altos en la sociedad moderna.

Hasta ahora hemos tratado de aclarar el vínculo entre la tendencia histórica, los procesos económicos y la composición social de los trabajadores trazando las líneas generales del movimiento. Pero hay otros aspectos del análisis que deben subrayarse a fin de obtener un cuadro más preciso de los cambios en el mundo del trabajo. Uno de ellos tiene que ver con la incorporación de la mujer al trabajo. Se trata de una tendencia emergente menos obvia que en modo alguno cambia la subordinación de la mujer en el mercado laboral. Es indudable que el cambio parcial aunque considerable en la producción, de material a inmaterial, crea condiciones para el acceso masivo de las mujeres al mundo del trabajo. Sin embargo, este acceso no se produce de manera "regular", pues se caracteriza por el trabajo atípico y las formas más eventuales de empleo. Las mujeres pueden encontrar empleos, pero estos se basan en contratos de jornada parcial, a plazo fijo y temporales.

Otro elemento que nos permite obtener un cuadro más claro es el crecimiento sostenido de la inmigración en los principales países capitalistas. Este fenómeno está creando un nuevo sector de trabajadores que se estabiliza incluso de un modo contradictorio.

En lo que respecta a la relación entre los inmigrantes y el mercado laboral, es imposible llevar a cabo un análisis preciso dado el evidente

carácter del trabajo de los inmigrantes que es flexible e inconstante. En todo caso es evidente que la fuerza de trabajo inmigrante complementa la fuerza de trabajo autóctona, tanto por realizar los trabajos más pesados, incómodos, peor pagados y menos protegidos, como por su incorporación a los trabajos temporales y de estación. Es claro que el bloque económico dominante en el centro del sistema tendrá que resolver la cuestión de la inmigración.

La cuestión de la inmigración y sus consecuencias sociales, políticas y culturales nos obliga a enfrentar un problema de primordial importancia para el movimiento obrero en su dimensión internacional. En primer lugar, hemos visto que el imperialismo de nuestros días tiende a reorganizar la producción y la clase obrera de los diferentes países y cómo estos últimos están mucho más entrelazados estructuralmente (no solo políticamente, como ocurría en el siglo xx).

Es obvio que, dentro de la nueva división mundial del trabajo, las condiciones materiales de los trabajadores de países imperialistas son diferentes, tanto en lo que concierne a los rasgos de su trabajo como en lo político y económico. La razón de esta diferencia está dada por la decisión de las clases dirigentes de los países imperialistas de mantener su hegemonía política y no reducir los mercados nacionales de los países imperialistas. Dicho de otro modo, la plusvalía producida en los países dependientes se distribuye. Lenin se refirió a la aristocracia obrera. Dada la naturaleza internacional y social de la producción, ¿cabe hablar hoy de una “aristocracia asalariada”? No se trata de una cuestión retórica; ella está íntimamente ligada al análisis de clase actual, a su dimensión internacional y a los rasgos de los diferentes sectores, en primer lugar, de los que se encuentran en el centro del sistema imperialista actual.

No deseamos abordar esta cuestión, pero queremos subrayar su gran importancia en relación con los problemas políticos del movimiento obrero internacional, con la necesidad que este tiene de organizarse más allá de las fronteras nacionales y con la perspectiva del cambio social como elemento de una contradicción profunda (tal como fue en la fase revolucionaria anterior que llegó a su fin con la caída de la Unión Soviética).

Nuestro propósito es alentar una discusión sobre este asunto y sobre cómo unificar los distintos sectores de la clase obrera en una sola perspectiva de emancipación. Este objetivo es una tarea que no podemos soslayar dadas las características que surgen de la división internacional provocada actualmente por el imperialismo.

El posfordismo y los modelos de flexibilización del trabajo y la vida social

A fin de comprender la fase actual de la competencia global es esencial relacionarla con el análisis de la organización del ciclo productivo, de

las características del tejido productivo y social, del papel del Estado, de las relaciones entre las zonas internacionales, así como de su estructura económica y de los intereses generales que están detrás de la dominación y la expansión y determinan los conflictos interimperialistas. Estas cuestiones están muy relacionadas con el paso trascendental de la época fordista a la llamada posfordista.

La teoría económica de Marx, así como toda la teoría marxista, se caracteriza por una nítida naturaleza social, por estar orientada a la acción y la práctica, por una relación muy estrecha entre la teoría y la práctica. Para los marxistas, conocer el mundo siempre ha significado transformarlo. Las leyes objetivas de la sociedad capitalista se revelan en el curso de la lucha de clases para poner fin al capitalismo.

La tarea de Marx y Engels fue desarrollar una teoría económica y política que subvertiría los viejos esquemas y que estaría constantemente en consonancia e interactuaría con la realidad de clases. Esta cuestión nos conduce a la importancia que tiene Marx para el análisis del conflicto actual entre el capital y el trabajo a partir de la composición de clases de hoy día .

A partir de una reconstrucción esquemática de las últimas fases económico-políticas podemos percatarnos de que desde los primeros años de la década de los setenta se produce un debilitamiento de la unión entre el sistema productivo fordista y los modelos keynesianos mediante los cuales el Estado podía mediar, regular, cooptar y reducir los conflictos sociales. Los intensos procesos de industrialización fordista se desplazan a nuevos mercados, especialmente en el sudeste asiático y Europa Central y Oriental, lo que ocasiona un aumento de la competencia internacional y cuestiona el liderazgo de los Estados Unidos.

El modelo de democracia capitalista, que nació y se consolidó en todas sus variadas formas en los Estados Unidos con el fordismo, desapareció en los últimos 25 años. Esto invalidó aquel concepto de sociedad civil, y de *civilización*, que había surgido junto con la sociedad capitalista, lo que ocasionó el derrumbe de toda la estructura productiva preexistente y *destruyó aquellas formas de la sociedad civil que habían sido determinadas por el modelo keynesiano de mediación y regulación social. Estas formas de sociedad civil, social y, ante todo, económica eran inherentes a la lógica constitutiva del modo capitalista de producción y a sus relaciones de clase. Ellas determinaron la existencia de los trabajadores hace unos pocos decenios y, de la misma forma, en la fase actual que denominamos, bien o mal, posfordismo.*

El colapso del fordismo provocó el nacimiento de nuevos modelos de acumulación flexible. Estos se basan en el hecho de que es la demanda la que determina la producción en el contexto de conflicto global y competencia desenfrenada aun cuando es imperfecta. La competencia se basa cada vez más en la calidad de los productos y el trabajo, en un modo que se caracteriza por los recursos inmateriales de capital intangible. Esta

reorganización del capital dejó de sustentarse en la relación entre la cantidad producida y los precios (que son elementos típicos del fordismo). Por el contrario, va acompañada de un trabajo manual mal pagado, relocalizado y cada vez menos regulado cuyo empleo es posible gracias a los servicios externalizados con escasas garantías laborales.

La crisis del sistema, debido a la transformación del trabajo en la sociedad posfordista, se puede explicar también en el contexto del desarrollo de un tipo de trabajo básicamente inmaterial. Este tipo de trabajo se caracteriza extensivamente por una forma de cooptación social que va más allá de la fábrica y el trabajo productivo, e intensivamente por la información y la comunicación, que son recursos del conocimiento o capital intangible. Por trabajo inmaterial se entiende el trabajo que produce “el contenido informativo y cultural de la mercancía” que modifica el trabajo de los obreros en la industria y los servicios, donde las funciones están subordinadas a la capacidad de procesar información, tanto vertical como horizontal. *No obstante, ¡esto sigue siendo trabajo!*

Aparece un nuevo ciclo productivo ligado a la producción inmaterial que muestra que la empresa y la economía fordista y posfordista se sustentan en el procesamiento de capital como información. Esto ocasiona una profunda modificación de la empresa, que se estructura ahora alrededor de las estrategias de venta y de la relación con los consumidores: como resultado de esta estrategia el producto se examina, en primer término, desde el punto de vista de su venta y, en segundo término, de su producción. Esta estrategia se basa en la producción y el consumo de información como capital mediante la utilización *de la comunicación desviante y la mercadotecnia social* con el fin de recolectar y difundir información destinada al condicionamiento social general.

El proceso ante el que nos encontramos no es simplemente un proceso de desindustrialización, una de las muchas crisis del capitalismo. Por el contrario, se trata de una transformación radical del capitalismo. Esta transformación afecta a toda la sociedad y crea nuevas necesidades. La cuestión aquí es la de una calidad de vida que crea comportamientos socioeconómicos impuestos por la flexibilidad de la empresa, difundidos a través del tejido social y diferentes a los de la sociedad industrial. Esta última se basa en el carácter central de la fábrica y en la intervención del Estado que, lejos de determinar una forma de relaciones diferentes a las capitalistas, defendió de hecho el capitalismo y facilitó así su salida de la crisis.

De un modo más específico, el resultado de los distintos análisis que aparecieron en PROTEO² muestran un sector de servicios que interactúa cada vez más en otras actividades productivas y se integra en ellas, lo

² PROTEO es una revista científica dedicada al estudio de la dinámica económico-productiva y las políticas obreras que edita CESTES (Centro Studi Trasformazioni Economico-Sociali) y Rappresentanze sindacali dei Base - RdB.

que hemos definido en otro lugar como *difusión terciaria de múltiples niveles*, que va acompañada de la flexibilidad de la vida social impuesta por un tipo de empresa socialmente extendida por el territorio. El sector de servicios va acompañado de una flexibilidad general que se está convirtiendo progresivamente en una fuerza motriz dentro de este tipo de desarrollo económico. Esta flexibilidad no se puede explicar simplemente en términos de procesos de desindustrialización y transformación productiva (reestructuración/conversión tecnológica), sino debe explicarse a partir de la necesidad general que tiene el capitalismo de reorganizarse y diversificarse.

Este análisis muestra que todavía nos encontramos en una fase de transición que, no obstante, revela ya algunas connotaciones muy claras. Somos testigos de un incremento de la producción de servicios en comparación con la de bienes materiales. Pero esto tiene lugar fundamentalmente a través de procesos de externalización de los servicios y las fases de poco valor añadido del ciclo de producción basado en la superexplotación del trabajo. Este trabajo suele reclutarse mediante la relocalización internacional que busca formas de trabajo desprotegidas y de bajos salarios; esto va acompañado de un gran número de trabajos intelectuales y técnico-profesionales que suelen ser tan precarios como los manuales y repetitivos. *Todo esto está ligado a la valorización del capital, que se sustenta en las relaciones de clases, por lo que está en contradicción con el trabajo vivo y reproduce el trabajo asalariado a fin de multiplicarse.*

Por consiguiente, debemos estar concientes de los cambios que se han producido en los procesos productivos y en las configuraciones de las subjetividades del trabajo, el no trabajo y el trabajo denegado. Es preciso volver a subrayar que la posibilidad última de salir de la crisis de superproducción, acumulación y crecimiento del capitalismo radica en *el potencial crítico del trabajo asalariado, que parte de un fuerte movimiento sindical que actúa dentro y a favor de los procesos de recomposición de clase, es decir, a favor de todo el segmento social que está sujeto de manera diferente a la explotación capitalista, tanto en los lugares de producción como en toda la vida social.* En relación con estos problemas, las *Rappresentanze Sindicali di Base* han estado desarrollando durante muchos años un papel rector y anticapitalista. La independencia, la autonomía y las relaciones de clases se encuentran en el centro de sus tareas político-sindicales.

Vivimos hoy en la época de la informática y la comunicación virtual, de la revolución postindustrial basada en los recursos no materiales, en el capital intangible. Este nuevo rasgo, a diferencia de lo que ocurría en el *boom* industrial de la era fordista, no genera nuevos sectores ni nuevos empleos. Por el contrario, engendra una situación de mayor flexibilidad en la que los derechos de los trabajadores son cada vez menos importantes.

Esta situación originó un nuevo tipo de trabajo, el llamado “*trabajo atípico o informal*”. Esta expresión incluye los llamados *trabajos ocul-tos, secundarios, no registrados, ilegales y temporales*. Se trata de un trabajo mal pagado y que no está regulado mediante convenios colectivos o procedimientos legales y reguladores. Estos trabajadores no gozan de garantías y deben trabajar en condiciones inaceptables. La imposición de un nuevo modelo de explotación del trabajo, aunque con diferentes procedimientos y etapas, origina una *nueva fase de la acumulación flexible capitalista que probablemente habrá de redefinirse en el futuro*.

El cambio es evidente. El sector de servicios está perdiendo su carácter residual y de subsistencia y se convierte, mediante los procesos de flexibilidad que la fábrica social generalizada impone, en un elemento que contribuye al desarrollo capitalista. Es un factor rector en el nuevo modelo dinámico de desarrollo, capaz de satisfacer la demanda cambiante tanto cuantitativa como, en particular, cualitativamente. Además, fomenta y realiza procesos de innovación para los factores de la oferta e impone a todo el cuerpo social (las nuevas figuras del trabajo, el no trabajo y el trabajo denegado) una adaptación activa al nuevo ciclo de desarrollo capitalista basado en la acumulación flexible.

Parece paradójico, pero aun cuando disminuye el tiempo necesario para realizar un trabajo la clase obrera vive en condiciones de total opresión, donde las horas extras trabajadas se consideran tiempo de trabajo normal. La clase obrera no tiene ya un tiempo de trabajo fijo, está menos protegida y suele aceptar pasivamente esta situación debido al cierre del mercado laboral; como es muy difícil encontrar trabajo, la clase obrera tiende a aceptar esta situación opresiva por temor al desempleo.

La creciente importancia económica del sector de servicios y de la flexibilidad, así como la reorganización del capital (con los consiguientes fenómenos de precariedad, relocalización y carácter central de los servicios) engendraron durante los últimos años un creciente número de “*trabajadores atípicos*”. Este número siempre creciente de trabajadores es obligado, debido a la falta de trabajos regulares, a aceptar cualquier empleo, aun cuando se caracterice por una *gran flexibilidad de las funciones* (que aumentan a medida que el trabajo se fragmenta) y por la *flexibilidad de las horas de trabajo* (es decir, disminuye en los contratos de duración indefinida y aumenta en los de plazo fijo). Somos testigos del nacimiento de nuevas actividades (la mayoría de las cuales en el sector terciario) que generan y al mismo tiempo fuerzan el desarrollo de nuevos sujetos de clase, tanto del trabajo como del no trabajo, de nuevos modelos y mecanismos de crecimiento, organización y acumulación.

Por primera vez la crisis del trabajo afecta tanto a los desempleados como a los trabajadores empleados de variadas formas. Sin embargo, aun los contratos atípicos y las nuevas formas de las estructuras (redes)

de las firmas siguen relacionados con los estándares pasados. En la firma tradicional la medida sigue siendo el tiempo de trabajo; por el contrario, la firma de redes aún es una organización con sus propios empleados y con una notable presencia de los nuevos asalariados. El cambio más profundo es aquél que afectó directa e indirectamente a la masa de asalariados, al *sistema laboral* y al *sistema de bienestar*.

La máquina sustituye cada vez más el trabajo directo y aumenta la frecuencia de las actividades que tienen como objetivo restaurar la superexplotación en una sociedad asalariada que intensifica las formas contractuales atípicas (jornada parcial, temporal, capacitación, etcétera) definidas por Gorz como “trabajo servil, complementario de la declinación de las formas del trabajo asalariado”. La crisis está ocasionando la desaparición de los trabajos permanentes, regulares, pero no del trabajo asalariado.

Esto se debe, sobre todo, al nuevo sistema económico, que incrementa la parte del capital y reduce la del trabajo y a los procesos de información que ahorran una considerable de fuerza de trabajo, lo que permite reducir los trabajadores permanentes. *El desempleo, la flexibilidad y la precariedad de los salarios y el trabajo se hicieron de este modo estructurales*.

Los datos suministrados por CNEL, ISTAT, etcétera, corroboran los resultados de nuestra investigación. Podemos alcanzar entonces una mejor comprensión de las relaciones de coerción general de los comportamientos que se han establecido entre la empresa capitalista, el conjunto de los trabajadores empleados y desempleados y de la población que está directa o indirectamente ligada a una especie de nueva fábrica generalizada. Esta nueva dimensión social del trabajo crea formas nuevas de marginalidad social y nuevos pobres, incluidos aquellos que previamente tenían empleos garantizados como los de la administración pública y que disfrutaron de un “trabajo permanente”. La realidad económica está evolucionando rápidamente, pero esto no cambia la línea de demarcación entre el capital y la clase obrera, que no puede aceptar ser compatible con la crisis de la acumulación cuantitativa.

En la tercera fase de la modernización capitalista lo que se objeta es la idea del tiempo de trabajo y el lugar de trabajo. Por ejemplo, en cuanto al empleo temporal, los trabajadores son empleados por varias empresas que pueden utilizarlos cuando los necesitan. En este caso los trabajadores son contratados por un empleador, que los puede alquilar a otros empleadores. Así pues, la idea del tiempo de trabajo y el lugar de trabajo cambió, y ahora el tiempo de trabajo se divide en tiempo de espera por un empleo y tiempo de trabajo efectivo.

El aspecto territorial habrá de ser cada vez más importante con el paso de la producción en masa concentrada a la flexible y extendida, que se basa en la movilidad, la flexibilidad y la fragmentación de la clase obrera.

El posfordismo en Italia: nuevas formas de la división del trabajo y la nueva estructura de la clase obrera

La llegada a su fin de la era fordista sitúa también a Italia en una fase de redefinición del capital con características postindustriales. Los análisis que enfocan la fábrica y el carácter central de los obreros son totalmente obsoletos. Ahora marchamos hacia una jerarquización de los modelos de desarrollo que se sustenta fundamentalmente en las modalidades de la transformación económica y social que engendran nuevas subjetividades desprotegidas.

Existe un sector terciario que interactúa y se fusiona con otras actividades productivas, particularmente con las industriales. Este hecho permite el nacimiento de un nuevo modelo de desarrollo organizado denominado “*tejido de capas múltiples de la difusión terciaria*”. Esto significa un sector terciario implícito y explícito que asume el papel de motor propulsor del modelo de desarrollo económico. El sector terciario no solo puede explicarse por los procesos simples de desindustrialización, o por los procesos industriales de reestructuración, sino también por las necesidades de reestructuración y diversificación del capitalismo italiano.

En este contexto social, económico y productivo, la clase media todavía desempeña un papel muy importante en la regulación y la dirección de zonas locales específicas, caracterizadas en términos económicos. En cuanto a la movilidad y los determinantes cualitativos del ciclo de vida en el nivel económico regional y nacional, existe una tendencia hacia la consolidación de los liderazgos locales, que se basan en los efectos imitativos del *status*, particularmente influyente en una parte de la clase media. En Italia esto significa, por ejemplo, que algunos grupos económicos nacionales están influyendo el comportamiento económico y social de sujetos locales que antes habían caracterizado la evolución de los *distritos industriales*.

El modelo italiano de capitalismo todavía recibe sus principales recursos de las distintas formas del *distrito industrial*. Este modelo se distingue por la especialización de las estructuras y fuerzas laborales, dentro de redes de firmas que continuamente se transforman y cuyas actividades están multilocalizadas. Al mismo tiempo se suele recurrir a la *flexibilidad del salario*, la *intensificación del tiempo de trabajo* y a una *elevada división del trabajo*, que condujeron a la *difusión del trabajo temporal* y a la *negación de los derechos sindicales*.

La clasificación de las relaciones de trabajo atípico que propusimos aquí es parte de un marco que agrupa diferentes categorías del trabajo en tres niveles: el carácter, en cuanto al tiempo, del desempeño (permanente, temporal), la duración de la jornada laboral (completa, parcial) y la madurez de los derechos de seguridad social (completa, reducida o ninguna).

Se puede conseguir una visión más o menor abarcadora de las diferentes formas del trabajo en dependencia del punto de vista elegido. En particular, si consideramos el carácter temporal junto con las horas de trabajo, la madurez de los derechos de seguridad social y la mayor o menor “naturaleza atípica”, es posible identificar 31 tipos de trabajo atípico. De estos, 18 se pueden catalogar de “estrictamente atípicos” y los 13 restantes de “parcialmente atípicos”.

Si analizamos detalladamente la naturaleza atípica de las relaciones laborales que cuentan con derechos completos de seguridad social, veremos lo siguiente:

- empleados que tienen trabajos permanentes de jornada completa, que trabajan en sus casas o realizan teletrabajo: se clasifican como atípicos únicamente sobre la base de las modalidades de sus servicios laborales y no a partir de la naturaleza de los contratos que regulan esos servicios;
- entre los dependientes con contratos de trabajo permanentes pero de jornada parcial, aquellos con contratos de jornada parcial se clasifican como atípicos, sobre todo, debido a su reciente difusión en Italia;
- los trabajadores de agencia y los que realizan trabajo social en el extranjero son “atípicos en el sentido estricto”; y
- los empleados que trabajan jornadas completas, con contratos de agencia, de plazo fijo y capacitación se consideran “atípicos en el sentido estricto”.³

Según ISTAT, entre 1992 y 1997 los trabajos se redujeron en 1 700 000 unidades; una gran parte de estos trabajos pasaron a formar parte de la llamada “economía sumergida” (trabajadores no registrados, trabajadores inmigrantes e ilegales, trabajadores ocasionales, trabajadores que reciben pagos por indemnización, etcétera). Estos problemas los sufren ante todo las mujeres y los jóvenes, además de que incrementan la diferencia tristemente célebre entre el Sur y el Norte de Italia. Debemos destacar también la duración del período de desempleo: más del 60% de los desempleados italianos tienden a mantenerse fuera del mercado laboral durante más de 12 meses.

Esta situación tampoco cambió en los años siguientes. Por ejemplo, el informe ISTAT 2001 señala que en sus comienzos el período 1993-2001 se caracterizó por una fase de dificultades en el mercado laboral que ocasionaron una disminución en el empleo de 458 000 unidades durante los dos primeros años. En los años siguientes se pudo observar una recuperación igualmente firme: en 1998, las cifras del empleo vuelven a ser las de comienzos del período y en el 2001 el número de los empleados se elevó a 21 514 000 unidades, con un incremento de 1 030 000 unidades en relación con 1993.

³ Rapporto annuale ISTAT 2001, p. 149.

El curso del desempleo es contrario al del empleo, pero con un significativo intervalo de tiempo entre ambos: el desempleo aumenta rápidamente, pero solo es reabsorbido con dificultad cuando comienza la recuperación económica. En relación con el nivel inicial, el desempleo se elevó de 2 229 000 unidades a 2 745 000 unidades en 1998, el número máximo de personas que buscaban trabajo. A partir de ese año, el desempleo es progresivamente reabsorbido y en el 2001 el número de desempleados se estabiliza en 2 267 000 unidades. Esta situación estuvo influida por el crecimiento progresivo de las nuevas formas del trabajo flexible, sobre todo durante la segunda mitad de la década de los noventa. La parte del componente atípico de hecho aumentó durante este período en ambos sexos, un poco más en el caso de las mujeres que en el de los hombres. En realidad, en el 2001, el desempleo temporal masculino fue un 8,3% del empleo total (en 1993 era del 5%), mientras que el femenino aumentó desde un 8,2% hasta el 11,9% actual.⁴

Vale la pena recordar que, en relación con otros países europeos, el desempleo en Italia tuvo la particularidad, desde el punto de vista de su distribución, de ser sinónimo de desempleo juvenil. De hecho, desde comienzos de la década de los sesenta hasta comienzos de la de los noventa del siglo xx, entre el 75 y el 80% de las personas que buscaban trabajo se concentraban en la categoría de 15-29 años, independientemente de la fase de la coyuntura económica. En otros países europeos la distribución mostraba una tendencia opuesta que no ha cambiado.

Este modelo cambió parcialmente en la última década. Ya en 1993 las personas mayores de 29 años que buscaban trabajo fueron el 65,4% del total, y ahora constituyen el 51,4%.

Esto no significa que el problema del desempleo haya aminorado. De hecho, la tasa de desempleo en la categoría de 25-29 años sigue siendo casi el doble de la de la categoría de 30-35 años —y tres veces más alta que la de la categoría de 20-24 años—. Sin embargo, mientras el número de los que buscan empleo se mantuvo más o menos igual en estos nueve años, el desempleo de los adultos aumentó de 804 000 a 1 103 000. Este cambio en el desempleo es resultado en parte de los cambios en la composición por edades de la población, pero no se explica completamente por estos.⁵

En relación con abril del 2001, el trabajo a plazo fijo —tanto de jornada completa como parcial— aumentó en 88 000 unidades. Por el contrario, el trabajo de jornada parcial —tanto los de duración indefinida como los de plazo fijo— disminuyó en 25 000 unidades. En un año el porcentaje se redujo del 9,6 a 9,2%.

En abril, el componente masculino volvió a aumentar en un 1,5% (199 999 unidades más); el componente femenino se mantuvo crecien-

⁴ Rapporto annuale ISTAT 2001, p. 127.

⁵ Rapporto annuale ISTAT 2001, p. 131.

do hasta llegar al 2,3% (184 000 unidades más en relación con abril del 2001).⁶

Es interesante analizar un estudio de los perfiles profesionales realizado por el CNEL (abarca el período 1997-1998), que se basa en las experiencias de los trabajadores miembros de las Associazioni della Consulta. La diferenciación según tres perfiles profesionales (papel profesional, ecología de la profesión y estructura de la profesión) dio como resultado ocho categorías:

- *La élite*, aquellos que desempeñan funciones de coordinación y dirección sobre la base de un aparato teórico especializado.
- *La sub-élite*, aquellos cuya identidad se funda en una fuerte autocertificación y en un aparato teórico muy genérico.
- *Los conservadores*, aquellos que realizan trabajo empresarial en el sector público.
- *Los cuasiprofesionales*, aquellos cuyo trabajo se basa en un aparato teórico genérico.
- *Los innovadores*, aquellos cuyo trabajo se sustenta en un aparato teórico especializado.
- *Los adaptables*, es decir, los profesionales que forman parte de un sistema de capacitación especializado.
- *Los especialistas*, aquellos que trabajan fundamentalmente sobre la base del trabajo dependiente sin elevados niveles tecnológicos.
- *Los de los intersticios*, aquellos que operan en un contexto estático y para los cuales no existe una vía específica de capacitación.

Estos datos muestran que el sector “servicios a las empresas” agrupa la mayor parte de los tipos profesionales: cuasiprofesionales (100%), los de los intersticios (75%), innovadores (79%), sub-élites (66,6%). De esta manera resulta claro el papel del sector terciario como sustento del aparato productivo. Por otra parte, la élite (62,5%) y los conservadores predominan en el sector técnico, mientras que los demás perfiles están uniformemente distribuidos.

El nacimiento de *nuevos sujetos del trabajo y del trabajo denegado* es evidente. Estos sujetos suelen estar en los límites del sistema productivo oficial, no son bien pagados, a menudo se involucran en trabajos no registrados y en las formas del trabajo no oficial. Es esta aquella parte de la clase obrera que para obtener un ingreso mínimo garantizado está obligada a aceptar condiciones laborales similares a aquellas de comienzos del siglo pasado.

En este contexto es muy importante comprender el significado del nuevo concepto de distrito industrial y terciario: es este un distrito muy específico y su propia dimensión socioeconómica y territorial, definida según las relaciones de coerción de los comportamientos de las masas

⁶ Fuente: ISTAT, “Rilevazione Trimestrale sulle forze di lavoro”, junio 26, 2002, p. 6.

por las empresas capitalistas en la comunidad local, y una capacidad de autocontención forzada en términos de oferta y demanda de trabajo. Se trata de una nueva estructura del mercado laboral creada por la marginalización, la precariedad y la expulsión de aquellos sujetos que no son compatibles económica y productivamente con este proceso.

De acuerdo con esta interpretación socioeconómica, es necesario analizar las transformaciones tecnológicas y productivas que caracterizan algunas realidades territoriales y determinan la creciente importancia de algunos sistemas terciarios y conformados por redes.

De este modo es más fácil detectar las tendencias del desarrollo económico, sus cambios en curso y los diferentes rasgos de las actividades económicas. En particular, se pueden detectar las actividades terciarias y las fases de externalización y relocalización del ciclo productivo, muy difundidas por todo el territorio nacional. Estos son los factores que caracterizan el desarrollo económico en Italia así como en otros países capitalistas avanzados, tanto centrales como periféricos.

Estas dinámicas afectan también las zonas “marginales”, es decir, afectan las relaciones entre todas las estructuras de la economía y la *realidad productiva del Sur de Italia (Mezzogiorno)*. Estas relaciones cambian con el tiempo, pero siguen conformando el *subdesarrollo* y están *adaptadas a la necesidad evolutiva del sistema en otras zonas italianas: la reproducción y la expansión de la estructura central de la economía*. La función del Mezzogiorno cambió. En el pasado se le consideraba la reserva de trabajo, el tope en el costo del trabajo y el regulador de las contradicciones productivas y sociales. Ahora se le considera una zona preferencial de ventas, un apoyo a la redistribución del ingreso a las empresas, las cuales sufren debido a las bajas ganancias y a los recortes en los campos tradicionales. Es sin duda el resultado de una relación de dominación con características reales de colonización *de las zonas del Sur*.

Nos referimos aquí a las grandes zonas del sur de Italia, que se caracterizan por un gran desempleo y el trabajo tanto no oficial como temporal, apropiados para el desarrollo de actividades mal pagadas y el trabajo en casa. Se trata de una auténtica relación de *expropiación/apropiación*, de superexplotación del trabajo, por lo que las empresas matrices abren filiales en las áreas periféricas al tiempo que conservan las funciones estratégicas y más rentables de producción y mercadotecnia.

Estos tipos de procesos de marginalización de la economía del Sur también caben en el proyecto del *camino italiano* hacia la *competencia económica global*, que obliga al capitalismo a escoger un *modelo de desarrollo distribuido en el territorio*, y basado particularmente en formas más presionantes del sector terciario *implícito y explícito*. Un modelo que necesita de consenso para ampliar la fábrica, lo que hace más precario el trabajo y fragmenta la clase obrera.

En definitiva, la tendencia de la estructura productiva hacia la terciarización continúa. Esta tendencia va acompañada por una clara declina-

ción de la importancia del sector agrícola, ocasionada también por el más o menos evidente proceso de desindustrialización.

En Italia, la *transformación de la geografía del desarrollo* tuvo lugar sobre todo en las últimas *dos décadas*, y se debió, además de a un intenso proceso de terciarización, a una diferente caracterización cuantitativa y, en particular, cualitativa de las actividades productivas de la fábrica social generalizada. La fábrica social, en virtud de su flexibilidad, determina intensos procesos de redefinición, especialización y diversificación, e impone de esta forma a los nuevos sujetos del trabajo y el no trabajo una adaptación activa a los tipos y la cultura organizativa de ella.

El aumento del número de empresarios, como lo muestran las fuentes oficiales con la apertura de la *partita IVA*,⁷ tiene su causa en el gran incremento que han tenido en Italia las actividades de autoempleo. Estas nuevas figuras del trabajo sobrepasan los 7 millones de personas que en lo fundamental son “compañías de un solo hombre”, representativas de lo que podemos denominar trabajo autónomo —en oposición al trabajo asalariado— de última generación. Se trata sobre todo de antiguos empleados, ahora en situación precaria, que no tienen ya garantías de continuar trabajando, obligados a dedicarse a las nuevas formas del trabajo a destajo, sin las regulaciones ni los derechos típicos del trabajo asalariado. Tras la ilusión del “autoempleo”, de la libertad socioeconómica del “trabajador que se dirige a sí mismo”, siempre hay una nueva forma de trabajo subordinado desregulado, una superexplotación y una carencia severa de garantías de seguridad social (salud, pensiones y otras formas de asistencia).

Pero detrás del desarrollo de la empresa local, que no es más que trabajo subordinado oculto, se encuentra el capitalismo salvaje que crea falsos mitos para esconder sus contradicciones. Así pues, el desempleo y el trabajo temporal han aumentado notablemente, al tiempo que se niegan las garantías de la seguridad social y los derechos laborales. Esto ocurre en un territorio que es vuelto a definir como “fábrica social”: un lugar de experimentación y de imposición de la compatibilidad de empresas.

En este contexto de transformación global y de una transformación capitalista total, el Estado de bienestar se convierte en un Estado de las firmas, en un Estado de la ganancia. Este se basa en la lógica del mercado, la rentabilidad garantizada e incrementada, la transformación de los derechos sociales en caridad y la difusión social de la flexibilidad y la productividad como formas nuevas de las “divinidades sociales”.

El papel y el significado que usualmente se le asignan al llamado “tercer sector” (organizaciones no lucrativas) es coherente con el análisis anterior. Es importante recordar que la importancia estratégica del sector no lucrativo es ampliamente reconocido por instituciones y enti-

⁷ La “partita IVA” es el impuesto de valor añadido que las empresas y los trabajadores autoempleados deben cobrar a sus clientes y pagar al gobierno central.

dades como la Banca d'Italia (el Banco Central de Italia), la dirigencia católica y el mundo de las fundaciones financieras.

La tendencia parece orientarse hacia una economía de dos facetas: la primera solo aspira a las ganancias, la exclusión social y la marginalización. La segunda, el mundo de los “voluntarios” y de las organizaciones no lucrativas, se basa en la “solidaridad” y debe absorber los efectos de la exclusión social.

Las empresas suelen estar en manos de fundaciones bancarias, cuyo potencial ético es empleado por los grupos económicos y políticos neoliberales (un modelo “asociativo”) como un instrumento para convertir el trabajo en temporal y flexible, lo que reduce al mismo tiempo el poder sindical y los salarios. Dicho de otra forma, lo que realmente importa es crear ganancias mediante el control de la empresa social y la cooperación. A partir de estos antecedentes podemos entender también el manejo fiscal de las donaciones de solidaridad y el financiamiento público de las empresas sociales bien conectadas con los principales grupos políticos o de negocios.

Por lo tanto, es este un uso instrumental de la cooperación social y de la participación obrera. Se trata de una asociación y una democracia económica falsas dentro del “tercer sector”, organizado según las reglas de la eficiencia capitalista. Es un empleo de la economía no lucrativa que reemplaza el Estado de bienestar canalizando y comprimiendo los conflictos para permitir que el Estado se sustente en las reglas de la ganancia, mientras que las donaciones de caridad contribuyen a que el sistema funcione.

En este contexto, las nuevas formas cooperativas y de concertación de la negociación/colaboración de los sindicatos solo conducen al debilitamiento de los derechos sindicales —que se conquistaron mediante las luchas de la clase obrera— y a un aumento de las desventajas sociales del desarrollo económico. Asistimos de este modo al nacimiento de un bloque social basado en el nuevo modelo “asociativo”, que es el centro de un tipo de relación industrial que solo se preocupa por el desempeño de la empresa y la destrucción de la solidaridad y la unidad de la clase obrera. Es un modelo que se hace realidad mediante una comunicación capaz de influir en toda la sociedad.

La *fábrica tradicional* (producción estandarizada) se ubica en las zonas marginales, en las cuales los costos laborales son bajos y pocos los conflictos.

En las zonas principales encontramos la *fábrica innovadora* (producción creativa). En ellas el mercado laboral está altamente especializado y determina un tipo de aristocracia obrera y la *marginalización de los demás sujetos económicos del trabajo*. Es este el caso de los *empleados públicos, los pequeños comerciantes al por menor, los trabajadores precarios y (cada vez más) los desempleados*.

Los procesos de descentralización productiva, relocalización y subcontratación que encontramos en empresas tanto grandes como pe-

queñas, incrementan constantemente el número de los grupos de empresas donde las condiciones laborales no están reguladas. En este caso, por la relación no regulada entre el capital y el trabajo, el obrero está más y más individualizado y carece de garantías. Debemos considerar también la *miniaturización de la empresa* hasta llegar a la empresa de un solo hombre, con el consiguiente aumento del sector del autoempleo. Un sector que se caracteriza por *la expulsión de una parte creciente de los obreros de las empresas matrices, los cuales se ven forzados a ocupar una posición laboral nueva, precaria, más subordinada que en el pasado.*

Así pues, el contexto del desarrollo económico italiano cambia: de un modelo centralizado y polarizado a la fábrica social, que está difundida por todo el territorio. Es un nuevo ciclo del capitalismo que se caracteriza por una amplia *descentralización productiva*, desde una migración de las poblaciones y la fuerza de trabajo procedentes de las zonas principales hasta la reducción del tamaño promedio de las empresas y maquinarias. Todo se basa en la *movilidad, la flexibilidad y lo precario del trabajo y la imposición —mediante las políticas económicas y culturales del Estado de la ganancia— de la fábrica social generalizada.*

Desde el Estado social, como agente de la mediación del conflicto y la cooptación social, hasta el Estado de la ganancia basado en la cultura empresarial

Estamos en presencia de un proceso en curso de redistribución territorial causado por los fenómenos de reestructuración y reconversión industrial y que afecta el modo mismo de manifestación del desarrollo capitalista. Un nuevo modo de producción se estableció, y se diversifica cada vez más en comparación con anteriores procesos productivos, en particular los industriales. Esta transformación social crea nuevas necesidades y actividades, la mayoría de las cuales son precarias y aparecen en el sector terciario. Ellas generan y al mismo tiempo impulsan nuevos mecanismos de crecimiento, de organización social y de acumulación de capital. Esto se consigue también mediante el uso específicamente productivo de los recursos del capital intangible, que depende de la información y la comunicación así como de la desregulación (el objetivo es atacar los derechos sociales en general y los derechos laborales en particular) y a través de una reorganización del territorio. Este proceso va acompañado de la precariedad de todo el ciclo de vida social de la clase obrera y del conjunto de la fuerza laboral. Al mismo tiempo, se cuestiona el papel específico del Estado intervencionista como empleador y mediador en el conflicto social mediante políticas keynesianas.

En la era fordista, el Estado social tenía una función económica redistributiva como consecuencia de la fortaleza del movimiento obrero. Esta fortaleza le permitió conseguir una parte mayor del ingreso para el tra-

bajo, es decir, un mayor salario social (o sea, el salario directo, indirecto y pospuesto). Pero esto tuvo lugar dentro del capitalismo y las relaciones de producción capitalistas, lo que hizo posible el desarrollo de relaciones sociales que, aunque mediadas por el Estado, se centraban en el uso del acuerdo fordista-keynesiano y se emplearon también como un elemento para controlar cualquier forma de antagonismo, contención y cooptación del conflicto social, precisamente para impedir el surgimiento de aquellas relaciones sociales que podían prefigurar las nuevas relaciones sociales (y en esto el capitalismo realmente tuvo éxito).

En otras palabras, la intervención del Estado en la economía nunca previó otras relaciones junto a las capitalistas ni, mucho menos, relaciones fuera o más allá del capitalismo, porque el Estado social no era más que una consecuencia, un tipo y un modo de manifestación, de las formas de existencia del capitalismo en un momento en que las relaciones de poder entre el capital y el trabajo eran más favorables al movimiento obrero que en la actualidad.

Esto es más cierto hoy día, en una fase en la que la intervención del Estado en la economía y el propio Estado social se hicieron incompatibles con los paradigmas del desarrollo neoliberal.

El principal objetivo del empresario es maximizar las ganancias. En el modo de producción fordista esto se conseguía en lo fundamental mediante el crecimiento del Estado social, que hizo posible que incluso los estratos menos favorecidos consumieran y compraran: los salarios no eran solo un costo, sino también un ingreso. Por lo tanto, la estimulación de la demanda y el consumo, centrada en la venta de mercancías, significaba el uso de servicios sociales que sólo en apariencia eran gratuitos (la educación, los servicios de salud, etcétera). En realidad eran una reapropiación del salario indirecto (y, por tanto, de la plusvalía) en una fase en la cual las relaciones de poder hicieron posible una redistribución más favorable al trabajo. En la nueva situación, en una fase que es más favorable al capital, el espacio para maniobrar y la fuerza del movimiento obrero disminuyeron y los salarios se convirtieron en un costo que había que reducir todo lo posible.

“Es por esta razón que el Estado social, como redistribuidor del ingreso a través del sistema fiscal, y como creador del ingreso constituye un obstáculo para el capitalista posfordista, por lo que debe ser eliminado. Por un lado, es visto como la causa de los excesivos costos del trabajo (cargas sociales y apropiación fiscal) y, por otro, como la causa del excesivo costo del dinero (crecientes tasas de interés para canalizar los ahorros hacia la deuda pública) (...) el sistema de justo a tiempo prospera debido a la atomización del mercado; el gusto del consumidor individual y el deseo de comprar son decisivos, deben ser estudiados, explorados y satisfechos sin demora tan pronto como se manifiestan”.⁸

⁸ Marazzi, C. : “Il posto dei calzini”, pp. 106-107.

Las consecuencias son un perceptible crecimiento del desempleo visible o invisible, la precariedad del trabajo, la negación de las garantías sociales y de los derechos laborales elementales, en un territorio que deviene fábrica social y se convierte en el lugar de experimentación y dominación de lo que es compatible con la empresa.

Todo depende de *la precariedad del las relaciones laborales, la negación de las garantías, de la gran movilidad y flexibilidad del trabajo, de la imposición (mediante la política cultural y económica del Estado de la ganancia) a los nuevos sujetos del trabajo, el no trabajo y el trabajo denegado de una adaptación activa a los horizontes organizativos y económico-culturales impuestos por la presente fase del desarrollo capitalista.*