Luc Boltanski y Eve Chiapello

El nuevo espíritu del capitalismo

Universidad Alberto Hurtado
Biblioteca
000106092

Índice general

Agradecimientos 11

Prólogo 17

INTRODUCCIÓN GENERAL. DEL ESPÍRITU DEL CAPITALISMO Y DEL PAPEL DE LA CRÍTICA 33

1. El espíritu del capitalismo 35

2. El capitalismo y sus críticas 71

PRIMERA PARTE
El surgimiento de una nueva configuración ideológica

I. LOS DISCURSOS DE GESTIÓN EMPRESARIAL EN LA DÉCADA DE 1990 97

1. Las fuentes de información sobre el espíritu del capitalismo . 97

2. La evolución de la problemática de la gestión empresarial entre las décadas de 1960 y 1990 106

3. El cambio de las formas de movilización 135

Conclusión: La nueva gestión empresarial en tanto que respuesta a las críticas 148

II. LA FORMACIÓN DE LA CIUDAD POR PROYECTOS 153
1. La ciudad por proyectos 161
2. La originalidad de la ciudad por proyectos 188
3. La generalización de la representación en red 204
Conclusión: Los cambios aportados por el nuevo espíritu del capitalismo en el plano de la moral 230

SEGUNDA PARTE
Las transformaciones del capitalismo y el desarme de la crítica

III. 1968, CRISIS Y RENOVACIÓN DEL CAPITALISMO 241
1. Los años críticos 243
2. Reacciones y respuestas a las críticas 257
Conclusión: El papel de la crítica en la renovación del capitalismo 293

IV. LA DECONSTRUCCIÓN DEL MUNDO DEL TRABAJO .. 299
1. El alcance de las transformaciones en juego 300
2. Las transformaciones del trabajo 311

V. EL DEBILITAMIENTO DE LAS DEFENSAS DEL MUNDO DEL TRABAJO 363
1. La desindicalización 364
2. Las clases sociales, en tela de juicio 398
3. Los efectos de los desplazamientos sobre las pruebas instituidas 426
Conclusión: ¿El fin de la crítica? 436

TERCERA PARTE
El nuevo espíritu del capitalismo y las nuevas formas de la crítica

VI. EL RENACIMIENTO DE LA CRÍTICA SOCIAL 443
1. El despertar de la crítica social: de la exclusión a la explotación 444

2. ¿Hacia dispositivos de justicia conexionistas? 483
Conclusión: El lugar del derecho 523

VII. ANTE LA PRUEBA DE LA CRÍTICA ARTISTA 527
1. Las manifestaciones de una inquietud 529
2. ¿Qué liberación? 534
3. ¿Qué autenticidad? 552
4. La neutralización de la crítica de la inautenticidad y sus efectos secundarios 570
Conclusión: ¿Un relanzamiento de la crítica artista? 591

CONCLUSIÓN. LA FUERZA DE LA CRÍTICA 599
1. Axiomática del modelo de cambio 600
2. Las etapas del cambio del espíritu del capitalismo 609

POSTSCRIPTUM. LA SOCIOLOGÍA CONTRA LOS FATALISMOS . 649

APÉNDICES

Anexo 1: *Características de los textos de gestión empresarial utilizados* 659
Anexo 2: *Lista de los textos-fuente de los corpus de gestión empresarial* 662
Anexo 3: *Imagen estadística global de los textos de gestión empresarial* 669
Anexo 4: *Presencia relativa de las diferentes «ciudades» en los dos corpus* 677

Bibliografía 681
Índice de nombres 713

Agradecimientos

Este trabajo ha podido realizarse gracias a la intervención y al apoyo de numerosas personas que, por diferentes razones, han puesto a nuestra disposición su tiempo, su saber y su atención, cuando no –aspectos éstos no menos importantes para la realización de un programa a largo plazo– su amistad, su afecto o, en el caso de los más cercanos, su resistencia infatigable. A todos ellos van dirigidos estos agradecimientos.

Para la preparación de este trabajo, hemos contado con el sostén financiero del grupo HEC y de la fundación HEC, con el apoyo de Gilles Laurent, en aquel momento director de investigación, y de Bernard Ramanantsoa, director general del grupo HEC, así como con la cooperación del grupo de sociología política y moral (EHESS-CNRS), del que hemos recibido una ayuda imprescindible a través de su secretaria, Danielle Burre.

Sin la ayuda de Sophie Montant no habría sido posible realizar, al menos dentro de unos plazos razonables, el difícil y a menudo ingrato trabajo consistente en preparar los corpus de textos de gestión empresarial y los ficheros informáticos destinados a su tratamiento mediante el programa Prospero@, cuyos creadores –Francis Chateauraynaud y Jean-Pierre Charriaud– nos han enseñado su manejo de forma competente.

Yves-Marie Abraham, sociólogo y doctorando en el HEC, y Marie-Noëlle Godet, ingeniera del CNRS (GSPM), nos han ayudado a completar nuestra documentación: el primero elaborando un dossier de estadísticas y la segunda analizando la prensa política y sindical de las décadas de 1970 y 1980.

La versión definitiva de este libro es el resultado de un largo e ingrato trabajo de clarificación, depuración y destilación, consistente en transformar un manuscrito prácticamente intransportable en algo que, sin ser realmente aerodinámi-

co, es cuanto menos más manejable. Este trabajo debe mucho a las discusiones con la gente más próxima a nosotros, en particular con Laurent Thévenot, y con nuestros diferentes lectores: Francis Chateauraynaud, Bruno Latour, Cyril Lemieux y Peter Wagner. Todos ellos han leído y criticado vivamente fragmentos o versiones intermedias. Gracias. Isabelle Baszanger, Thomas Benatouïl, Alain Desrosières y François Eymard-Duvernay han asumido la dura tarea de leer todo el texto y de proponer clarificaciones, enmiendas y añadidos complementarios. Élisabeth Claverie nos ha permitido, a lo largo de toda la redacción de este libro, aprovecharnos de sus pertinentes observaciones, así como de su apoyo afectivo. Sin embargo, el acompañamiento más constante nos lo han ofrecido sin duda Lydie Chiapello y Guy Talbourdet, que han leído varias veces el manuscrito sin, no obstante, bajar la guardia. La versión final de este trabajo lleva grabado el rastro de su sabiduría.

Hemos presentado y puesto a prueba muchos de los temas desarrollados en este libro en diferentes seminarios, especialmente en el seminario «Órdenes y clases» animado por Robert Descimon en la EHESS (donde las críticas sin contemplaciones, a la vez que perspicaces, de P. A. Rosental nos han estimulado enormemente), y en el seminario «Los mundos posibles» organizado en la École Normale Supérieure por Thomas Bénatouïl y Élie During. De gran provecho ha sido también el seminario semanal animado por Luc Boltanski en la EHESS. De este modo, la posibilidad que hemos tenido de someter a discusión los diferentes momentos de elaboración de este trabajo ha supuesto para nosotros una inestimable ventaja. Nos han resultado también de gran utilidad los trabajos presentados en este seminario por los doctorandos e investigadores pertenecientes a otras instituciones que han participado en él. Especialmente útiles han sido las observaciones y exposiciones de Yves-Marie Abraham (sobre los mercados financieros), Thomas Bénatouïl (sobre la relación entre sociología pragmática y sociología crítica), Damien de Blic (sobre los escándalos financieros), Damien Cartron (sobre las técnicas de control vinculadas al trabajo), Sabine Chalvon-Demersay (sobre las actuales representaciones de la familia), Julien Coupat (sobre el situacionismo), Emmanuel Didier (sobre la formación del concepto de exclusión), Claude Didry (sobre los planes sociales), Pascal Duret (sobre la prueba deportiva), Arnaud Esquerre (sobre la noción de manipulación), François Eymard-Duvernay y Emmanuelle Marchal (sobre métodos de contratación), Francis Ginsbourger y Francis Bruggeman (sobre los contrainformes periciales realizados a petición de los comités de empresa), Christophe Hélou (sobre la resistencia al control), Jacques Hoarau (sobre Marx y la moral), Dominique Linhardt y Didier Torny (sobre la *rastreabilidad* en un mundo en red), Thomas Périlleux (sobre la reorganización de una fábrica de armas), Isabelle Saporta y Éric Doidy (sobre los nuevos movimientos sociales) y David Stark (sobre la reorganización en red del tejido económico húngaro). Queremos agradecer a todos ellos sus aportaciones, así como al resto de participantes en estos seminarios, cuyas observaciones y críticas nos han sido igualmente muy útiles.

Nos hemos aprovechado también de las entrevistas con Alain Desrosières, Jean-David Fermanian, Baudouin Seys y Maryvonne Lemaire, realizadas en el INSEE.

Queremos, finalmente, dar las gracias a nuestro editor, Éric Vigne, quien ha confiado en nosotros y se ha mostrado inflexible a la hora de pulir los pasajes puramente eruditos, las notas inútiles o las digresiones superfluas. Este libro, tal y como se presenta hoy al público, le debe mucho.

Debemos confesar, para terminar, que no hemos podido evitar, escribiendo prácticamente cada una de las páginas de este libro, preguntarnos lo que pensaría de él Albert Hirschman, cuya obra, más que cualquier otra, nos ha acompañado a lo largo de todo este largo trayecto. No podemos menos que dedicarle este trabajo. Desearíamos que encontrase en estos centenares de páginas la materialización de un homenaje al papel irremplazable que ha desempeñado en la formación de las disposiciones, no sólo intelectuales, que nos han guiado a lo largo de todo este trabajo: como investigador, a través de los conceptos introducidos por él en el análisis socioeconómico, en particular por la importancia que, desde hace mucho tiempo, concedió a la crítica, así como por su ejemplo como persona.

Llegamos a conocer, a tocar, un mundo (siendo niños participamos en él), en el que si alguien caía en la pobreza se encontraba al menos asegurado en ella. Se trataba de una especie de contrato sordo entre el hombre y la suerte, un contrato del que la suerte nunca se ausentó antes de la inauguración de los tiempos modernos. Parecía evidente que aquel que se dejase acompañar por la fantasía y lo arbitrario, aquel que introdujese el juego, aquel que quisiese evadirse de la pobreza lo arriesgaba todo. Introduciendo el juego podía perder. Pero quien no jugaba no perdía. No podíamos sospechar que se aproximaba un tiempo, un tiempo que ya está aquí y que es precisamente el tiempo moderno, en el que quien no jugase perdería todo el tiempo y posiblemente más que quien jugase.

C. PÉGUY
L'Argent.

Prólogo

Este libro –cuyo proyecto fue concebido a comienzos de 1995– nace de la confusión, presente en muchos observadores, suscitada por la coexistencia de una degradación de la situación económica y social de un número cada vez mayor de personas y de un capitalismo en plena expansión y profundamente reorganizado. Esta confusión se ha visto aumentada por el estado de la crítica social –a la que la sociología, por su proximidad, no suele mostrarse indiferente–, que desde hacía un siglo nunca se había mostrado tan desarmada como a lo largo de los últimos quince años: ya sea por manifestar una indignación sin poder acompañarla de propuestas alternativas, ya, y esto es lo más corriente, por renunciar a denunciar una situación cuyo carácter problemático –es lo menos que podría decirse– no debería escapársele, admitiendo así, tácitamente, su fatalidad.

Vivimos hoy, en muchos aspectos, una situación inversa a la que vivíamos a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970. En aquella época, el capitalismo padecía un descenso del crecimiento y de la rentabilidad ligado, al menos según los análisis regulacionistas, a una ralentización de los incrementos de productividad asociada a un alza continua de los salarios reales, que continuaban creciendo al mismo ritmo que antes[1]. La crítica, por su parte, se encontraba en un momento álgido, tal y como lo demostraron los acontecimientos de mayo de 1968, que pusieron en conexión de forma simultánea a una crítica social de corte marxista clásico con reivindicaciones de tipo muy diferente que realizaban un llamamiento a la creatividad, al placer, al poder de la imaginación, a una liberación que afectase a todas las dimensiones de la existencia, a la destrucción de la «sociedad de consumo», etc. En cuanto al entorno macroeconó-

[1] Cfr. Juillard, Boyer, 1995; Coriat, 1995.

mico, nos encontrábamos ante una sociedad de pleno empleo cuyos dirigentes no dejaban de recordarnos que se encontraba «orientada hacia el progreso», una sociedad en la que la gente conservaba la esperanza de una vida mejor para sus hijos y en la que se desarrollaba la reivindicación –apoyada por la denuncia de las desigualdades a la hora de acceder al sistema escolar– de una promoción social abierta a todos gracias a una escuela republicana democratizada.

Las preguntas que se encuentran en el origen de este libro nacen de la inversión casi absoluta de la situación y de las débiles resistencias que, a fin de cuentas, se han opuesto a esta evolución. Hemos querido conocer más en detalle, más allá de los efectos de neutralización de la crítica que genera un poder de izquierdas[2], por qué la crítica no fue capaz de «aferrar» la situación, por qué fue incapaz de comprender la evolución que se estaba produciendo, por qué se apagó de forma tan brutal a finales de la década de 1970 dejando el paso libre a la reorganización del capitalismo durante casi dos décadas, limitándose, en el mejor de los casos, al papel poco glorioso, aunque necesario, de testigo de las crecientes dificultades del cuerpo social, y, para terminar, por qué tantos «sesentayochistas»[3] se acomodaron con tanta facilidad a la nueva sociedad que surgía, hasta el punto de convertirse en sus portavoces y potenciar dicha transformación.

Antes de abordar las respuestas que hemos dado a estas cuestiones creemos útil, dentro de este preámbulo y apoyándonos en indicadores macroeconómicos o estadísticos, realizar una somera descripción del contexto que subyace no sólo a nuestros análisis, sino también al cuestionamiento (por no decir consternación) que de continuo, a lo largo de estos últimos cuatro años, ha estimulado nuestro trabajo.

Un capitalismo regenerado y una situación social degradada

Frente al manido recurso al tópico de la «crisis» invocado con regularidad, aunque en contextos muy diferentes, desde 1973, nosotros consideramos que los últimos veinte años han estado más bien marcados por un capitalismo floreciente. El capital ha conocido durante este periodo numerosas oportunidades de inversión que ofrecían tasas de beneficio a menudo más elevadas que en épocas anteriores. Han sido años favorables para todos aquellos que disponían de ahorros (de un capital); la renta, que había desaparecido durante la gran depresión de la década de 1930 y que, durante las décadas posteriores, no había podido restablecerse debido a la inflación, estaba de vuelta.

Es cierto que el crecimiento ha tendido a disminuir su empuje[4], pero las rentas de capital continúan creciendo. La tasa de margen[5] de las empresas no individuales, que había disminuido considerablemente durante las décadas de 1960 y 1970 (–2,9 puntos de 1959 a 1973, –7,8 puntos de 1973 a 1981), ha sido restaurada en la década de 1980 (+10 puntos de 1981 a 1989), manteniéndose posteriormente (–0,1 puntos de 1989 a 1995). De 1984 a 1994 el PIB en francos constantes de 1994 ha aumentado un 23,3 por 100. Las cotizaciones sociales han crecido en las mismas proporciones (+24,3 por 100), pero no los salarios netos (+9,5 por 100). Durante esos mismos diez años, las rentas de propiedad (alquileres, dividendos, plusvalías realizadas) aumentaron en un 61,1 por 100 y los beneficios no distribuidos[6] en un 178,9 por 100. Taddei y Coriat (1993), ana-

[2] El efecto bálsamo atribuido al acceso de la izquierda al poder a comienzos de la década de 1980 no es tan evidente como a menudo ha solido pensarse. En otras coyunturas históricas, la llegada de la izquierda al poder ha ido acompañada de un intenso relanzamiento de la crítica: piénsese simplemente en la Francia de 1936 o, más cerca temporalmente, aunque no espacialmente, en Chile a comienzos de la década de 1970.

[3] «*Soixante-huitards*»: así se suele denominar en Francia a la generación que, de forma más o menos activa, participó en el ciclo de luchas que atravesó a la sociedad francesa a lo largo de la década de 1960 y que tuvo en las jornadas de mayo uno de sus momentos álgidos. La llegada al poder del Partido Socialista en 1981 supondría el comienzo de «una larga marcha hacia las instituciones» de buena parte de ellos [N. del T.].

[4] De la década de 1970 a la década de 1980, el ritmo anual medio de crecimiento del PIB ha disminuido un tercio, tanto en Japón, como en Estados Unidos o en los países de la Unión Europea. En la actualidad ha disminuido prácticamente otro tercio.

[5] Fuente: Cette y Mahfouz (1996). Esta tasa de margen se define como la parte del excedente bruto de explotación (EBE) en el valor añadido, que sirve para remunerar a quienes aportan capitales (capital y deudas) y para pagar los impuestos que gravan los beneficios. El resto del valor añadido sirve, principalmente, para la remuneración del trabajo asalariado y para la financiación del sistema de protección social, que, como es sabido, es sostenido mayoritariamente por los salarios, más que por otros tipos de rentas. El valor añadido se destina también, marginalmente, para el pago de diversos impuestos. En su estudio, los autores neutralizan posteriormente el impacto de la evolución de las cargas financieras sobre los beneficios, una evolución que se ha mostrado desfavorable por lo elevado de las tasas de interés reales que se han conocido durante estos últimos años, así como por el efecto estructural ligado a la salarización de la economía (todas las formas de trabajo se van aproximando, poco a poco a lo largo de la historia, a la forma genérica del trabajo asalariado, lo que desde el punto de vista contable se traduce en un registro de las cargas diferente que puede engañar nuestra percepción de la evolución del valor añadido). La evolución de las rentas de capital (como evolución de una tasa de margen corregida) que hemos mencionado más arriba es la que queda registrada una vez que se han neutralizado todos los efectos que podrían permitir cuestionar que nos encontramos ante una evolución positiva de los beneficios del capital.

[6] Los beneficios llamados «no distribuidos» continúan al servicio de las empresas que los han realizado, ya sea porque éstas invierten gracias a ellos, ya porque los coloquen en los mercados financieros. En cualquier caso, el valor de las acciones aumenta y ofrece plusvalías potenciales a los titulares del capital. Las cifras mencionadas han sido extraídas de *Alternatives Économiques*, «Les chiffres de l'économie et de la société 1995-1996» (4.º trim., 1995).

lizando el comportamiento de la tasa de margen de las empresas y recordando la evolución a la baja del impuesto de sociedades (que pasó del 50 al 42 por 100 en 1988 y después al 34 por 100 en 1992, con una subida, sin embargo, hasta el 41,1 por 100 en 1997), así como el estancamiento de las tasas de cotizaciones sociales de la patronal desde 1987, demuestran que Francia ofrecía, a principios de la década de 1990, unas tasas de rendimiento del capital en fuerte crecimiento con respecto a comienzos de la década de 1980. Las finanzas de las empresas francesas –según estos dos autores– se han restablecido ampliamente bajo el doble efecto de una disminución de la fiscalidad y de un reparto beneficios-salarios mucho más favorable para las empresas.

Los operadores financieros, durante la misma época, han encontrado «una libertad de acción que desconocían desde 1929, a veces incluso desde el siglo XIX» (Chesnais, 1994, p. 15). La desregulación de los mercados financieros, su liberalización, la desintermediación y la creación de «nuevos productos financieros» han multiplicado las posibilidades de obtener beneficios puramente especulativos mediante los cuales se incrementa el capital sin que sea necesaria la inversión en actividades productivas. Los llamados «años de crisis» están, por lo tanto, marcados por el hecho de que, en lo sucesivo, la rentabilidad del capital se encuentra más garantizada mediante las inversiones financieras que a través de la inversión industrial (que, por otra parte, se resiente del coste del dinero). Hemos asistido al crecimiento exponencial de determinados operadores, como los fondos de pensiones, que durante mucho tiempo fueron detentores bastante estables de paquetes de acciones, pero que las transformaciones de los mercados han conducido a su punto culminante (contando con medios considerables), llegando así a transformar su comportamiento y a aproximarse al «modelo de extracción de beneficio financiero en estado puro» (Chesnais, 1994, p. 222). La liquidez concentrada en manos de los fondos de inversión colectiva (SICAV: Societé d'Investissement à Capital Variable), de las compañías de seguros y de los fondos de pensiones son tales que su capacidad de influir en los mercados según sus intereses es un hecho probado[7]. Esta evolución de la esfera financiera es inseparable de la evolución de las empresas que cotizan y que están sometidas a los mismos imperativos de rentabilidad por parte de los mercados y cuyos beneficios son, cada vez más, obtenidos a través de transacciones puramente financieras. Entre 1983 y 1993, la capitalización bursatil de París (número de valores multiplicados por su cotización) ha pasado de 225.000 millones a 2,7 billones de francos, en lo referente a las acciones, y de 1 billón a 3,9 billones de francos en cuanto a las obligaciones (Fremeaux, 1995).

Las empresas multinacionales también han resultado beneficiadas durante estos años de reorganización del capitalismo mundial. La disminución del crecimiento de la economía mundial desde hace ya casi treinta años no les ha afectado realmente y su participación en el PIB mundial, a su vez en aumento, no ha dejado de crecer, del 17 por 100 a mediados de la década de 1960 a más del 30 por 100 en 1995 (Clairmont, 1997). Las multinacionales controlan dos tercios del comercio internacional, del que aproximadamente la mitad está constituido por exportaciones intragrupales[8] entre empresas-matriz y filiales o entre dos filiales de un mismo grupo. Su participación en los gastos de «investigación y desarrollo» es aun más importante. Su reforzamiento está garantizado desde hace diez años gracias sobre todo a las fusiones y adquisiciones realizadas en el mundo entero, que han acelerado el proceso de concentración y de constitución de oligopolios mundiales. Uno de los fenómenos más destacados desde la década de 1980, sobre todo después de 1985, ha sido el crecimiento de la «inversión extranjera directa», que se diferencia del intercambio internacional de bienes y servicios por efectuarse mediante una transferencia de derechos patrimoniales y una toma de poder local. Pero a pesar de que el impacto de las multinacionales es un fenómeno económico de primer orden, apenas se les ha consagrado estudios. El Centro de Naciones Unidas para las Sociedades Transnacionales (UNCTNC) fue disuelto en 1993 a petición del gobierno de Estados Unidos. Una parte de sus titulares ha sido transferida a la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) con sede en Ginebra, donde ha proseguido con un programa de trabajo muy reducido (Chesnais, 1994, p. 53). Mientras que entre 200 y 500 firmas –lista que se correspondería aproximadamente con la proporcionada por la revista *Fortune* cada año– dominan la economía mundial, la definición de qué es una sociedad multinacional impuesta a los investigadores no ha cesado de flexibilizarse para ahogar en un mar de empresas al pequeño puñado de firmas superpoderosas que no han sufrido la crisis[9].

[7] Chesnais (1994, p. 21) analiza el crecimiento de los tipos de interés estadounidenses de 1994 como un «signo de la capacidad de los ingresos rentistas parasitarios [...] de defender sus posiciones sea cual sea el precio a pagar por la economía mundial y de prohibir que el importe de su sangría sobre el valor (expresado mediante tipos de interés positivo en términos reales) se vea mermado [...] ni tan siquiera a través de un alza de los precios de un 1 6 2 por 100».

[8] Fuente: CNUCED, citado por Frameaux (1996).

[9] Se ha pasado de una definición de la empresa multinacional como una gran firma que detenta filiales industriales en al menos 6 países, a la de empresa que detenta tan sólo una. En su último estudio, la UNCTNC enumeraba 37.000 multinacionales, para limitar unas páginas más adelante el estudio a solamente 100 empresas que en 1990 realizaban, por sí solas, un tercio de la *inversión extranjera directa* (Chesnais, 1994, p. 53).

Finalmente, la reestructuración del capitalismo en curso desde hace dos décadas, consumada, como hemos visto, en torno a los mercados financieros y a los movimientos de fusión-adquisición de las multinacionales en un contexto de políticas gubernamentales favorables en materia fiscal, social y salarial, se ha visto igualmente acompañada de fuertes incitaciones al crecimiento de la flexibilidad del trabajo. Las posibilidades de contratación temporal, de uso de mano de obra interina, de horarios flexibles y la reducción de los costes por despido se han desarrollado generosamente en el conjunto de los países de la OCDE, recortando, poco a poco; los dispositivos de garantías resultado de un siglo de lucha social. Paralelamente, las nuevas tecnologías de la comunicación y, en primer lugar, la telemática han permitido gestionar pedidos a escala planetaria en tiempo real, proporcionando los medios para una reactividad mundial hasta ahora desconocida. Se trata de un modelo completo de gestión de la gran empresa, que se ha visto transformada por el empuje de los cambios mencionados y que ha dado nacimiento a una nueva forma de obtener beneficios.

Así pues, el capitalismo mundial, definido por la posibilidad de hacer fructificar su capital a través de la inversión o de la colocación económica, va bien. Las sociedades, por retomar la separación de lo social y lo económico con la que vivimos desde hace más de un siglo[10], van francamente mal. A este respecto, los datos son más conocidos, comenzando por la curva francesa del paro: el 3 por 100 de la población activa en 1973, el 6,5 por 100 en 1979, en torno al 12 por 100 hoy. En febrero de 1998, se contaba con algo más de 3 millones de parados en la categoría 1 de la ANPE[11], categoría que está lejos de dar cuenta de todos los demandantes de empleo reconocidos por este organismo y que tampoco engloba a los parados dispensados de tener que buscar empleo por razones de edad, a quienes se encuentran en situación de jubilación anticipada ni a quienes se benefician de una formación o de un contrato de tipo CES[12] o similar. El número de personas «privadas de empleo» debería estimarse, por lo tanto, en torno a 5 millones en 1995[13] frente a los 2,45 de 1981 (CERC-ASSOCIATION, 1997a). La situación media en Europa no es mucho mejor[14]. Estados Unidos conoce una

[10] Véase, por ejemplo, sobre esta cuestión Louis Dumont (1977) y Karl Polanyi (1983).

[11] La categoría 1 de la ANPE (Agence Nationale Pour l'Emploi [Agencia Nacional de Empleo]) reagrupa a los solicitantes de empleo que se encuentran inmediatamente disponibles, que buscan un trabajo de duración indefinida con jornada completa y que han trabajado menos de 78 horas a lo largo del mes anterior.

[12] CES: Contrat Emploi-Solidarité: contrato de reinserción laboral de media jornada [N. del T.].

[13] Para esa misma época, la categoría 1 del ANPE registraba «sólo» 2,9 millones de parados.

[14] La tasa media de paro (según el BIT) de la Europa de los Quince era del 10,8 por 100 en enero de 1997, ofreciendo, sin embargo, grandes variaciones según los países (por ejemplo,

tasa de paro más débil, pero mientras que los asalariados en Francia han conservado, más o menos, su poder adquisitivo, en Estados Unidos éste ha sufrido un fuerte deterioro. Aunque el PIB estadounidense por habitante ha crecido el 36 por 100 entre 1973 y mediados de 1995, el salario retribuido por hora de trabajo no directivo, que engloba a la mayoría de los empleos –exceptuando los puestos directivos–, ha descendido un 14 por 100. A finales del siglo XX, en Estados Unidos, el salario real de aquellos que no ocupan puestos de directivos ha vuelto a los niveles que tenía cincuenta años antes, mientras que el PIB se ha más que duplicado durante ese mismo periodo (Thurow, 1997). Asistimos, en toda la zona de la OCDE, a una convergencia a la baja de las remuneraciones. En países como Francia, donde las políticas públicas sí que han tratado de mantener el poder adquisitivo del salario mínimo, han aumentado regularmente las cifras del paro, la degradación de las condiciones de vida –que afecta principalmente a los parados–, así como el número de trabajadores a tiempo parcial (15,6 por 100 de la población activa ocupada en 1995, frente al 12,7 por 100 en 1992 y al 9,2 por 100 en 1982). Entre estos últimos, el 40 por 100 querría trabajar más. El empleo de quienes tienen un trabajo es también mucho más precario. El número de «empleos atípicos» (contratos de duración determinada, de aprendizaje, interinos, cursillos remunerados, beneficiarios de contratos subvencionados y contratos de empleo-solidaridad en la función pública) se ha doblado entre 1985 y 1995[15].

El número de hogares que viven por debajo del umbral de pobreza[16] ha disminuido (del 10,4 por 100 de los hogares en 1984 al 9,9 por 100 en 1994); sin embargo, la estructura de la población afectada ha variado considerablemente. La pobreza afecta cada vez menos a los ancianos y cada vez más a personas en edad activa. La evolución de la población protegida por las ayudas sociales mínimas (CERC-ASSOCIATION, 1997b) es un buen reflejo de las modificaciones de los contornos de la pobreza: esta población ha pasado de 3 millones de personas (2,3 millones de hogares) a finales de 1970 a cerca de 6 millones a finales de 1995 (3,3 millones de hogares). El número medio de personas por hogar beneficiado con estas ayudas ha pasado progresivamente de 1,3 a 1,8 con un aumento significativo de la presencia de parejas y familias. Las ayudas sociales

España, 21,7 por 100; Finlandia, 15 por 100; Francia, 12,5 por 100; Italia, 12,2 por 100; Irlanda, 11,6 por 100; Alemania, 9,6 por 100; Portugal, 7,3 por 100; Reino Unido, 7,1 por 100; Austria, 4,4 por 100). Véase Maurin (1997).

[15] Sobre los empleos a tiempo parcial, cfr. Bisault *et al.* (1996), y sobre los empleos atípicos, véase Belloc y Lagarenne (1966).

[16] El umbral de pobreza se define como una renta antes de impuestos por unidad de consumo inferior a la mitad de la renta media. Las unidades de consumo son aquí contabilizadas según la llamada escala de Oxford: el primer adulto vale 1; el segundo, 0,7, y cada hijo menor de quince años, 0,5.

mínimas destinadas a los parados (Allocation de Solidarité Spécifique [Subsidio de Solidaridad Específica]) y el RMI (Revenu Minimum d'Insertion [Renta Mínima de Inserción])[17] explican la mayor parte de este aumento, mientras que el número de beneficiarios de las ayudas por vejez se ha dividido por dos entre 1984 y 1994 con la llegada a la edad de jubilación de clases de edad que han cotizado durante toda su vida activa. Señalaremos, sin embargo, que el esfuerzo realizado no se ha visto compensado por un aumento del número de beneficiarios: en 1995, como en 1982, les ha sido consagrado el 1 por 100 del PIB, (mientras que de 1970 a 1982 se había pasado del 0,3 al 1 por 100). Dentro de los gastos en protección social, porcentualmente, la parte consagrada a estas ayudas sociales en 1995 es incluso inferior a la asignada en 1982[18].

El conjunto de esta evolución (empobrecimiento de la población en edad activa, crecimiento regular del número de parados y de la precariedad en el trabajo, estancamiento de las rentas del trabajo), mientras crecen los ingresos de tipo rentista –que conciernen tan sólo a una pequeña parte de la población–, se traduce en el hecho de que las desigualdades en la distribución de la renta han comenzado a crecer en Francia a partir de la segunda mitad de la década de 1980, un movimiento iniciado con anterioridad, sin embargo, en otros países[19].

Estas conmociones de la situación económica de los hogares han sido acompañadas por una serie de dificultades, concentradas particularmente en algunos *banlieues*[20] (guetización, creación de hecho de zonas de no derecho en beneficio de actividades mafiosas, desarrollo de la violencia de chicos cada vez más jóvenes, dificultad de integración de las poblaciones provenientes de la inmigración) y de fenómenos significativos –por ser especialmente visibles– en la vida cotidiana de las grandes ciudades (como, por ejemplo, el aumento de la mendicidad y de los «sin techo»[21], a menudo jóvenes y muchos de ellos dotados de un nivel de cualificación que debería de darles acceso a un empleo). Esta irrupción de la miseria en el espacio público desempeña un papel importante en la nueva representación ordinaria de la sociedad francesa. Estas situaciones extremas, si bien no afectan aún directamente más que a un número relativamente reducido de personas, acentúan el sentimiento de inseguridad de todos aquellos que se sienten bajo la amenaza de la pérdida del empleo, bien el suyo propio o el de alguien cercano –cónyuge o hijos en particular–, es decir, a fin cuentas, de una amplia fracción de la población activa.

La familia, durante estos años de deterioro social, ha sufrido una evolución cuyos efectos estamos aún lejos de haber medido (Sullerot, 1997). Se ha convertido en una institución mucho más inestable y frágil, que añade una precariedad adicional a la del empleo y al sentimiento de inseguridad[22]. Esta evolución es, sin duda, en parte independiente de la del capitalismo, si bien la búsqueda de una flexibilidad máxima en las empresas está en perfecta armonía con la desvalorización de la familia en tanto que factor de rigidez temporal y geográfica, de forma que, como veremos a continuación, los esquemas ideológicos movilizados para justificar la adaptabilidad en las relaciones de trabajo y la movilidad en la vida afectiva son similares. El hecho es que los cambios acaecidos en la esfera económica y en la esfera de la vida privada han sido lo suficientemen-

[17] Desde el primer año, el RMI ha sido concedido a 400.000 personas (1989). En 1995 el número de beneficiarios ascendía a 946.000, cubriendo a 1,8 millones de personas, de las cuales un 48 por 100 era menor de 35 años.

[18] Esta situación se explica por el hecho de que el poder adquisitivo de las antiguas ayudas sociales mínimas apenas se ha mantenido, e incluso ha disminuido el de aquellas destinadas a los parados (el poder adquisitivo del subsidio de solidaridad específica descendió el 15 por 100 entre 1982 y 1995, mientras que el del subsidio de inserción lo ha hecho un 20 por 100). Las nuevas ayudas sociales mínimas destinadas a nuevas poblaciones necesitadas (RMI) han sido fijadas en un nivel inferior al de las antiguas.

[19] El cambio de tendencia en cuanto a las desigualdades (de una tendencia a la reducción a un aumento a veces muy rápido) se efectúa a finales de la década de 1960 en Estados Unidos, a mediados de la década de 1970 en Japón, a finales esa misma década en el Reino Unido y a comienzos de la década de 1980 en Alemania, Italia y Suecia (CERC-ASSOCIATION, 1994).

[20] Nombre que han recibido los barrios periféricos de las grandes ciudades francesas. Se trata de barrios con una fuerte presencia de población de origen inmigrante (no exclusivamente de la primera generación) y de población con escasos recursos, que han sufrido habitualmente un abandono importante por parte de las políticas sociales, produciéndose de este modo graves efectos de desestructuración y «desafiliación» sociales [N. del T.].

[21] El INED estimaba en 1996 en torno a 8.000 el número de los «sin techo» que vivían en París [*Alternatives Économiques*, núm. 3 (especial), «Les chiffres de l'économie et de la société 1996-1997», 4.º trimestre de 1996].

[22] Entre 1981 y 1994, el número anual de matrimonios ha pasado de 315.000 a 254.000 mientras que el de divorcios pasaba de 87.600 a 115.000. Las estadísticas muestran, por otro lado, que las parejas que conviven sin casarse se separan más frecuentemente que las parejas casadas. Los nacimientos fuera del matrimonio han pasado del 12,7 por 100 en 1981 al 34,9 por 100 en 1993 (Maurin, 1995). La Encuesta Sobre la Situación Familiar (ESF), realizada en 1985 pero publicada en 1994, mostraba que 2.000.000 de niños vivían separados de su padre, mientras que apenas un 2 por 100 no había vivido nunca con él. El elevado nivel de esta cifra no se debe, por lo tanto, a los abandonos por parte de los padres de las madres embarazadas, sino a las separaciones de los padres, las cuales, tal y como demuestra la investigación, se producen a una edad cada vez más precoz para los hijos, multiplicándose así los años de la infancia vividos después de la ruptura familiar. La investigación ESF considera que la probabilidad de vivir en una familia recompuesta se ha duplicado en unos años. Por otro lado, el 3 por 100 de quienes han nacido entre 1967 y 1971, el 8 por 100 de los nacidos entre 1971 y 1975 y el 11 por 100 de los nacidos entre 1976 y 1980 han vivido dos rupturas en cinco años (Sullerot, 1997, pp. 187 y ss.)

te profundos como para que el mundo familiar funcione cada vez menos como una red de protección, sobre todo para garantizar a los hijos posiciones equivalentes a las de los padres, sin que la escuela, a la que desde la década de 1960 se había transferido masivamente el trabajo de reproducción, esté en condiciones de satisfacer las esperanzas que se habían depositado en ella.

El cuestionamiento del modelo de sociedad de la posguerra y el desconcierto ideológico

Estas transformaciones ponen en peligro el compromiso establecido en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial en torno a la cuestión del ascenso de las «clases medias» y de los «cuadros», que supuso una solución aceptable para las inquietudes de la pequeña burguesía. Fueron numerosos los pequeños patronos y autónomos empobrecidos, cuando no arruinados, por la crisis de 1929 o los ocupantes de empleos intermedios en las empresas amenazados por el paro, los miembros de categorías sociales intermedias, que en la segunda mitad de la década de 1930, asustados por el ascenso del comunismo, cuya amenaza se hizo tangible con las huelgas de 1936, vieron en el fascismo la única defensa contra los excesos del liberalismo. El crecimiento de la importancia del Estado tras la Segunda Guerra Mundial y el advenimiento de la gran empresa les ofrecieron una nueva posibilidad de vivir «como burgueses» compatible con la salarización creciente de la economía.

Sabemos que, hasta mediados del periodo de entreguerras aproximadamente, el sueldo era raramente el único o principal recurso de los miembros de la burguesía, que solían disponer también de importantes rentas patrimoniales. El dinero que recibían por su pertenencia a una organización no era considerado como un «salario», término éste que, junto al de «asalariado», estaba prácticamente reservado a los obreros. Estos patrimonios, compuestos sobre todo por bienes inmuebles, aunque también, en una proporción creciente en el periodo de entreguerras, por valores mobiliarios (rentas, obligaciones), fueron erosionados progresivamente, primero como consecuencia de la desvalorización de la moneda en la década de 1920, después por la crisis de la década de 1930. Los ingenieros, y con ellos fracciones cada vez más amplias de la burguesía, entraron dentro de la esfera del trabajo asalariado, lo que supuso para aquéllas un descenso importante en su nivel de vida hasta que se puso en marcha, en los años de posguerra, una nueva disposición de los recursos económicos que entrañaba un nuevo estilo de vida para las profesiones superiores. Éstas comenzaron a apoyarse en nuevos dispositivos de seguridad, ya no patrimoniales sino sociales: jubilación de los cuadros, importancia creciente de los diplomas en la determinación de los salarios y las posibilidades de hacer carrera, crecimiento regular de las carreras profesionales a lo largo de toda la vida (lo cual facilitaba el acceso al crédito), sistemas de seguridad social reforzados por mutualidades, estabilidad de las rentas salariales mediante la institucionalización de procedimientos de revisión de los salarios en función de la evolución de los precios al consumo, garantía casi absoluta de empleo en las grandes organizaciones que aseguraban a sus cuadros «planes de promoción», a la vez que ofrecían todo tipo de servicios sociales (comedores, cooperativas de compra, colonias de vacaciones, clubes deportivos) (Boltanski, 1982, pp. 113-120). Surgió así una nueva posibilidad de vivir «como burgueses», esta vez dentro del régimen salarial.

Las clases populares, no pudiendo beneficiarse del mismo modo de estos dispositivos que, sin embargo, trataban de favorecer su acceso al consumo y de integrarlas mejor en el ciclo económico –a la vez que se las alejaba del comunismo–, vieron aumentar de forma regular su poder adquisitivo, así como, sobre todo a partir de la década de 1960, las oportunidades de escolarizar a sus hijos en la enseñanza secundaria.

Los principales elementos de este compromiso –a saber, el diploma, la posibilidad de promoción y la jubilación– se han visto quebrantados a lo largo de los últimos veinte años. Ciertamente, los efectos de estos cambios fueron lamentados, pero no modificaron significativamente el convencimiento de las elites dirigentes de que eran resultado de una necesidad imperiosa, siempre y cuando afectasen tan sólo a los miembros más frágiles de las clases populares: mujeres, inmigrantes, incapacitados o jóvenes sin diploma (los «abandonados por el progreso» de la década de 1970; los individuos incapaces de «adaptarse» al endurecimiento de la competencia internacional en la década de 1980[23]). Estos mismos efectos fueron, sin embargo, considerados alarmantes cuando la burguesía misma se vio afectada por ellos.

El aumento del paro entre los diplomados y entre los cuadros se ha hecho patente, si bien no es aún comparable con el de los menos privilegiados. Por otro lado, aunque las empresas continúan ofreciendo perspectivas de promoción a los elementos considerados provistos de mayor talento, evitan garantizarles la seguridad a largo plazo. El paro y las jubilaciones anticipadas de los mayores de

[23] La prueba de ello es que se recurre sobre todo a dispositivos de ayuda (subsidio de desempleo, ayuda social...) para hacerse cargo de estas poblaciones, sin cuestionarse la legitimidad de los cambios que las han conducido a esa situación social degradada. Se actúa sobre las consecuencias sin interrogarse sobre las causas, como ocurría con la caridad durante el siglo XIX, que solía ir acompañada de una negativa a ver en el nivel de los salarios la causa de la pobreza industrial. Los salarios, resultado del juego del mercado, eran necesariamente justos; su veredicto, ya en aquella época, no admitía recurso, había que adaptarse.

cincuenta y cinco años, que es uno de los aspectos más llamativos del paro a la francesa, son un testimonio de ello. Las garantías proporcionadas por los diplomas, que, no obstante, constituyen aún hoy un buen seguro contra el paro, han sido igualmente puestas bajo sospecha ante la constatación de que aun contando con el mismo diploma, los jóvenes acceden a posiciones inferiores a las que accedieron sus mayores a la misma edad y ante la evidencia de que la entrada en la vida activa de las nuevas generaciones es frecuentemente el resultado de una sucesión de empleos precarios. A los temores por el empleo vienen a sumarse las inquietudes relativas al futuro de las jubilaciones.

El acceso a las condiciones de vida ejemplificadas por la burguesía fue, desde el siglo XIX, uno de los estímulos más importantes para hacer soportable el esfuerzo solicitado a las otras clases. Por ello, el efecto desmoralizador de este nuevo orden de cosas –reflejado por los medios de comunicación de masas a través de reportajes, novelas, películas o ficciones televisadas– es bastante general. El aumento del escepticismo con respecto a la capacidad de las instituciones del capitalismo –ya se trate de las organizaciones internacionales como la OCDE, el FMI o el Banco Mundial, de las multinacionales o de los mercados financieros– de conservar para las generaciones actualmente escolarizadas el nivel de vida y, de forma más general, el estilo de vida de sus padres es una de las manifestaciones más evidentes. La desconfianza se ha visto acompañada, en particular a lo largo de los tres últimos años, de una creciente demanda social de pensamiento crítico susceptible de dar forma a esa inquietud difusa y de proporcionar inclusive un mínimo de instrumentos de inteligibilidad o, para ser más precisos, una orientación para la acción, es decir, dentro de este contexto, una esperanza.

Ahora bien, debemos constatar que la creencia en el progreso (asociada al capitalismo desde comienzos del siglo XIX bajo diferentes formas) que constituyera, desde la década de 1950, el credo de las clases medias, ya se considerasen de izquierdas o de derechas, no ha encontrado un sustituto, si exceptuamos el recurso poco entusiasta «a las duras leyes de la economía», rápidamente estigmatizado bajo la denominación de «pensamiento único». Al mismo tiempo, las viejas ideologías críticas antisistémicas, por retomar el vocabulario de Immanuel Wallerstein, fracasan en su función de desestabilización del orden capitalista y ya no aparecen como portadoras de alternativas creíbles.

El desconcierto ideológico ha sido uno de los rasgos más evidentes de estos últimos años marcados por la descomposición de las representaciones asociadas al compromiso socioeconómico puesto en marcha durante los años de posguerra, sin que ningún pensamiento crítico parezca estar a la altura de los cambios en curso, en parte, como veremos a continuación, porque los únicos recursos críticos movilizables nacerán para denunciar el tipo de sociedad que alcanzó su apogeo a finales de la década de 1960 y principios de 1970, es decir, precisamente justo antes de que comenzase la gran transformación cuyos efectos estamos viviendo hoy con toda su fuerza. Los dispositivos críticos disponibles no ofrecen, por el momento, ninguna alternativa de envergadura. Queda tan sólo la indignación en estado bruto, el trabajo humanitario, el sufrimiento convertido en espectáculo y, sobre todo después de las huelgas de diciembre de 1995, acciones centradas en causas específicas (vivienda, *sin papeles*, etc.) a las que les falta aún, si desean adquirir verdadera importancia, representaciones más afinadas, modelos de análisis renovados y una utopía social.

Por más que, a corto plazo, el capitalismo vaya cada vez mejor, habiéndose liberado en unos años de una parte de las trabas acumuladas a lo largo del último siglo, podría también verse llevado a una de esas crisis potencialmente mortales que ya ha debido afrontar en alguna ocasión. No es seguro que ésta pudiera originar en esta ocasión –¿y a qué precio?– un «mundo mejor», como aconteció a los países desarrollados en las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Sin hablar de las consecuencias sistémicas de una liberalización ilimitada de la esfera financiera que comienza a inquietar incluso a los responsables de las instituciones del capitalismo. A nosotros no nos cabe duda de que el capitalismo deberá encontrar en el plano ideológico –al que se consagra principalmente este libro– dificultades crecientes, si no proporciona razones para la espera a todos aquellos cuyo compromiso es necesario para el funcionamiento del sistema. En los años de la posguerra, el capitalismo tuvo que transformarse para responder a la inquietud y a la fuerza reivindicativa de las generaciones de la burguesía y de la pequeña burguesía cuyas esperanzas de movilidad ascendente (ya viniese propiciada por el ahorro o por la reducción de la fecundidad)[24] o de conservación de las ventajas obtenidas se habían visto decepcionadas. Es evidente que un sistema social que ya no logra satisfacer a las clases a las que se supone que ha de servir prioritariamente (es decir, en el caso del capitalismo, a la burguesía) está amenazado, sean cuales sean las razones por las que ya no lo consigue, las cuales no son manejables en su totalidad por los actores que detentan o creen detentar el poder.

* * *

Al escribir este libro, no nos hemos propuesto como objetivo dar soluciones para enmendar los rasgos más ofensivos de la situación del trabajo en la actualidad ni tampoco unir nuestra voz al clamor de denuncia –tareas que, por lo

[24] El ahorro, la creación de comercios y la reducción de la fecundidad eran los medios propuestos al pueblo en el siglo XIX para aburguesarse. La posguerra, retomando la misma combinación, ha reemplazado la creación de empresas por la escuela y ha orientado el ahorro hacia la financiación de los hijos escolarizados que ya no pueden por ello aportar un salario al hogar familiar.

demás, siguen siendo útiles–, sino comprender el debilitamiento de la crítica a lo largo de los últimos quince años, así como su corolario, es decir, el fatalismo dominante en la actualidad, tanto si los recientes cambios son presentados como mutaciones inevitables y a la larga beneficiosas, como si lo son en tanto que resultado de constricciones sistémicas que generan efectos cada vez más desastrosos y sin que pueda predecirse un cambio de tendencia.

Habida cuenta de que las instancias políticas, tanto de izquierdas como de derechas, así como los sindicatos y los intelectuales, una de cuyas vocaciones consiste en incidir en los procesos económicos para crear las condiciones de una vida buena para el ser humano, no han finalizado el trabajo de análisis consistente en comprender por qué no lograron impedir el despliegue de un capitalismo tan costoso en términos humanos, habiendo incluso, en múltiples ocasiones, favorecido –voluntaria o involuntariamente– este movimiento, no han tenido más alternativa que elegir entre dos soluciones a nuestro juicio insatisfactorias: por un lado, la utopía de un retorno a un pasado idealizado (con sus nacionalizaciones, su economía poco internacionalizada, su proyecto de solidaridad social, su planificación estatal y sus sindicatos hablando alto y fuerte); por otro, el acompañamiento, a menudo entusiasta, de las transformaciones tecnológicas, económicas y sociales (que permiten la apertura de Francia al mundo, que llevan a cabo una sociedad más liberal y más tolerante, que multiplican las posibilidades de desarrollo personal y que hacen retroceder sin descanso los límites de la condición humana). Ninguna de estas dos posiciones permite resistir verdaderamente a los daños ocasionados por las nuevas formas adoptadas por las actividades económicas. La primera, porque no es capaz de ver lo que hace seductor al neocapitalismo para un gran número de personas y porque subestima la ruptura operada, y la segunda porque minimiza sus efectos destructivos. Aunque polemicen entre sí, ambas tienen como efecto común la difusión de un sentimiento de impotencia a la vez que, imponiendo una problemática dominante (crítica del neoliberalismo *versus* balance plenamente positivo de la globalización), cierran el campo de lo posible.

Nuestra ambición ha sido la de reforzar la resistencia al fatalismo, sin fomentar por ello un repliegue a un pasado nostálgico, y suscitar en el lector un cambio de *disposición*, ayudándole a considerar de otra forma, con otro encuadre, los problemas de nuestro tiempo, es decir, como procesos sobre los cuales es posible intervenir. Nos ha parecido útil, a este objeto, abrir la caja negra de los últimos treinta años para observar la manera en la que los seres humanos hacen su historia. En efecto, la historia se encuentra ligada a la crítica en la medida en que constituye el instrumento por excelencia para la *desnaturalización* de lo social –al volver sobre el momento en el que las cosas se deciden– mostrando de este modo que éstas podrían haber tomado un rumbo diferente.

Hemos tratado, por un lado, de describir una coyuntura única en la cual el capitalismo ha podido liberarse de un cierto número de obstáculos ligados a su modo de acumulación anterior y a las demandas de justicia que había suscitado; por otro lado, hemos tratado de establecer, apoyándonos en este periodo histórico, un modelo del cambio de los valores de los que depende a la vez el éxito y el carácter tolerable del capitalismo que pretende tener una validez más general.

Hemos de este modo reconsiderado la evolución supuestamente ineluctable de los treinta últimos años, poniendo en evidencia los problemas que han debido afrontar los hombres de empresa, en particular los debidos a la elevación, sin precedentes desde la posguerra, del nivel de la crítica, sus titubeos a la hora de afrontar o escapar a estas dificultades, el papel de las propuestas y de los análisis provenientes de la crítica en las soluciones que éstos han elegido o han podido poner en marcha. A lo largo de este trabajo, han aparecido también las ocasiones perdidas por aquellos actores sociales que tendrían que haber estado especialmente atentos a los riesgos inducidos por estas transformaciones para oponer su resistencia a ciertos microcambios preñados de consecuencias, respecto a los cuales no percibieron ante todo la operación de «recuperación-introducción» de algunas de sus propuestas que estaba efectuando el capitalismo, lo cual debería de haberlos llevado a redoblar su trabajo de análisis y asumir otras posturas.

En este sentido, nuestra intención no era solamente sociológica, orientada hacia el conocimiento, sino que también estaba concebida para propiciar el relanzamiento de la acción política, entendida como la elaboración y puesta en marcha de una voluntad colectiva que se replantea la manera de vivir. Si toda acción no es, evidentemente, posible en cualquier momento, nada será sin embargo posible mientras sean olvidadas la especificidad y la legitimidad del ámbito propio de la acción (Arendt, 1983) –entendida como elección orientada por valores en coyunturas únicas y, por lo tanto, inciertas, en las cuales las consecuencias son parcialmente imprevisibles–, en favor de un repliegue, satisfecho o aterrorizado, optimista o catastrofista, hacia la acogedora matriz de todos los determinismos, ya se pretendan sociales, económicos o biológicos. Es también por esta razón por la cual no hemos tratado de disimular bajo un cientificismo de fachada nuestras opciones y nuestros rechazos, ni de separar por una frontera (antiguamente llamada «epistemológica») infranqueable los «juicios de hecho» y los «juicios de valor», porque, como enseñaba Max Weber, sin el recurso a un «punto de vista» que implica valores, ¿cómo sería posible simplemente seleccionar, en el enredado flujo de cuanto acontece, aquello que merece ser destacado, analizado y descrito?

Introducción general: Del espíritu del capitalismo y del papel de la crítica

Este libro tiene por objeto *los cambios ideológicos que han acompañado a las recientes transformaciones del capitalismo*. Propone una interpretación del movimiento que va de los años que siguieron a los acontecimientos de mayo de 1968, durante los cuales la crítica del capitalismo se expresó con fuerza, pasando por la década de 1980, donde, con el silencio de la crítica, las formas de organización sobre las que reposaba el funcionamiento del capitalismo se modificaron profundamente, hasta la vacilante búsqueda de nuevas bases críticas en la segunda mitad de la década de 1990. No se trata de un libro meramente descriptivo, sino que pretende también, mediante este ejemplo histórico, proponer un marco teórico más amplio para la comprensión del modo en que se modifican las ideologías asociadas a las actividades económicas, siempre y cuando no demos al término *ideología* el sentido reductor –al que lo ha reducido frecuentemente la vulgata marxista– de un discurso moralizador que trataría de ocultar intereses materiales que quedarían, no obstante, continuamente puestos en evidencia por las prácticas. Preferimos acercarnos al sentido de ideología desarrollado, por ejemplo, en la obra de Louis Dumont, para quien la ideología constituye un conjunto de creencias compartidas, inscritas en instituciones, comprometidas en acciones y, de esta forma, ancladas en lo real.

Tal vez se nos reprochará el haber abordado un cambio global a partir de un ejemplo local: el de Francia en los últimos treinta años. No creemos, ciertamente, que el caso de Francia pueda, por sí solo, resumir todas las transformaciones del capitalismo. Sin embargo, no satisfechos con las aproximaciones y descripciones esbozadas a grandes rasgos que suelen acompañar, generalmente, a los discursos sobre la globalización, deseábamos elaborar un modelo del cambio que fuese presentado aquí a partir de un conjunto de análisis de orden prag-

mático, es decir, capaces de tomar en consideración las distintas maneras en las que las personas se comprometen en la acción, sus justificaciones y el sentido que dan a sus actos. Ahora bien, semejante empresa es, por cuestiones de tiempo y sobre todo de medios, prácticamente irrealizable a escala mundial o inclusive a escala de un continente, habida cuenta del peso que las tradiciones y las coyunturas políticas nacionales continúan teniendo sobre la orientación de las prácticas económicas y de las formas de expresión ideológica que las acompañan. Ésta es sin lugar a dudas la razón por la cual los enfoques globales terminan a menudo dando una importancia preponderante a factores explicativos –con frecuencia de orden tecnológico, macroeconómico o demográfico– que son considerados como fuerzas ajenas a los seres humanos y a las naciones, que se verían de esta forma obligadas a padecerlos del mismo modo que se soporta una tormenta. Para este neodarwinismo histórico, las «mutaciones» se nos impondrían como se imponen a las especies: depende de nosotros adaptarnos o morir. Sin embargo, los seres humanos no sólo padecen la historia, también la hacen y nosotros queríamos verlos manos a la obra.

No pretendemos afirmar que lo que ha pasado en Francia sea un ejemplo para el resto del mundo ni que los modelos que hemos elaborado a partir de la situación francesa tengan, tal cual, una validez universal. Tenemos, sin embargo, buenas razones para pensar que procesos bastante similares al francés han marcado la evolución de las ideologías que han acompañado a la reorganización del capitalismo en otros países desarrollados, según modalidades sujetas, en cada caso, a las especificidades de la historia política y social que sólo análisis regionales detallados permitirán iluminar con la precisión suficiente.

Hemos tratado de aclarar *las relaciones que se establecen entre el capitalismo y sus críticas*, de forma que podamos interpretar algunos de los fenómenos que han afectado a la esfera ideológica a lo largo de los últimos decenios: el debilitamiento de la crítica mientras que el capitalismo conocía una fuerte reestructuración cuya incidencia social no podía pasar desapercibida; el nuevo entusiasmo por la empresa orquestado por los gobiernos socialistas a lo largo de la década de 1980 y la recaída depresiva de la década de 1990; las dificultades encontradas en la actualidad por las iniciativas que tratan de reconstruir la crítica sobre nuevas bases y su escasa, por ahora, capacidad movilizadora aun cuando no faltan motivos para la indignación; la profunda transformación del discurso de gestión empresarial y de las justificaciones de la evolución del capitalismo desde mediados de la década de 1970; el surgimiento de nuevas representaciones de la sociedad, de formas inéditas de poner a prueba a las personas y a las cosas y, en consecuencia, de nuevas formas de triunfar o fracasar.

Para realizar este trabajo, la noción de *espíritu del capitalismo* se nos ha impuesto rápidamente. Esta noción nos permite articular, como veremos, los dos conceptos centrales sobre los que reposan nuestros análisis –el de *capitalismo* y el de *crítica*– en una relación dinámica. Presentamos a continuación los diferentes conceptos en los que se basa nuestra construcción, así como los resortes del modelo que hemos elaborado para dar cuenta de las transformaciones ideológicas relacionadas con el capitalismo a lo largo de los treinta últimos años, que parecen, no obstante, tener un alcance mayor que el simple estudio de la reciente situación francesa.

1. EL ESPÍRITU DEL CAPITALISMO

Una definición mínima del capitalismo

De las diferentes caracterizaciones del capitalismo (hoy por hoy quizá más bien capitalismos) realizadas desde hace un siglo y medio retendremos una fórmula mínima que hace hincapié en *la exigencia de acumulación ilimitada de capital mediante medios formalmente pacíficos*. La perpetua puesta en circulación del capital dentro del circuito económico con el objetivo de extraer beneficios, es decir, de incrementar el capital que será a su vez reinvertido de nuevo, sería lo que caracterizaría primordialmente al capitalismo y lo que le conferiría esa dinámica y esa fuerza de transformación que han fascinado a sus observadores, incluso a los más hostiles.

La acumulación de capital no consiste en un acaparamiento de riquezas, es decir, de objetos deseados por su valor de uso, su función ostentatoria o como signos de poder. Las formas concretas de la riqueza (inmobiliaria, bienes de equipo, mercancías, moneda, etc.) no tienen interés en sí y pueden suponer incluso, debido a su falta de liquidez, un obstáculo para el único objetivo realmente importante: la transformación permanente del capital, de los bienes de equipo y de las distintas adquisiciones (materias primas, componentes, servicios...) en producción, de la producción en dinero y del dinero en nuevas inversiones (Heilbroner, 1986).

Este desapego que muestra el capital por las formas materiales de la riqueza le confiere un carácter verdaderamente abstracto que contribuye a perpetuar la acumulación. En la medida en que el enriquecimiento es evaluado en términos contables y el beneficio acumulado en un periodo se calcula como la diferencia entre los balances de dos épocas diferentes[1], no existe límite alguno, no hay

[1] El balance es el instrumento contable que contabiliza, en un momento dado, todas las riquezas invertidas en un negocio. La importancia fundamental de los instrumentos contables para el funcionamiento del capitalismo es un rasgo por lo general muy subrayado por los analistas, hasta el punto de que algunos han hecho de su sofisticación uno de los orígenes del capitalismo. Cfr., por ejemplo, Weber (1964, p. 12) o Weber (1991, pp. 295-296).

saciedad posible[2], justo lo contrario de lo que ocurre cuando la riqueza se orienta a cubrir las necesidades de consumo, incluidas las de lujo.

Existe sin duda otra razón que explicaría el carácter insaciable del proceso capitalista, que ha sido señalada por Heilbroner (1986, pp. 47 y ss.). El capital, al ser constantemente reinvertido y al no poder seguir creciendo sino siendo puesto en circulación, hace que la capacidad del capitalista para recuperar su dinero invertido incrementado con algún beneficio se encuentre perpetuamente amenazada, en particular debido a las acciones de otros capitalistas con quienes se disputa el poder de compra de los consumidores. Esta dinámica genera una inquietud permanente y ofrece al capitalista un motivo de autopreservación muy poderoso para continuar sin descanso el proceso de acumulación.

Sin embargo, la rivalidad existente entre operadores que tratan de obtener beneficios no genera automáticamente un mercado en el sentido clásico, es decir, un mercado en el que el conflicto entre una multiplicidad de agentes que toman decisiones descentralizadas se ve resuelto gracias a la transacción que hace surgir un precio de equilibrio. El capitalismo, en la definición mínima que manejamos, debe ser distinguido de la autorregulación del mercado que descansa sobre convenciones e instituciones –sobre todo jurídicas y estatales– que están encaminadas a garantizar la igualdad de fuerzas entre los operadores (competencia pura y perfecta), la transparencia, la simetría de la información, un banco central que garantice un tipo de cambio inalterable para la moneda de crédito, etc. El capitalismo se apoya en transacciones y contratos, pero estos contratos pueden no amparar más que simples arreglos en beneficio de las partes o no comportar más que cláusulas *ad hoc*, sin publicitarlos ni someterlos a la competencia.

Siguiendo a Fernand Braudel, distinguiremos, por lo tanto, el capitalismo de la economía de mercado. Por un lado, la economía de mercado se ha constituido «paso a paso» y es anterior a la aparición de la norma de acumulación ilimitada del capitalismo (Braudel, 1979, *Les jeux de l'échange*, p. 263). Por otro lado, la acumulación capitalista sólo se pliega a la regulación del mercado cuando se le cierran los caminos más directos para la obtención de beneficios, de tal forma que el reconocimiento de las cualidades beneficiosas del mercado y la aceptación de

[2] En efecto, como señala Georg Simmel, únicamente el dinero no decepciona nunca, siempre y cuando no sea destinado al gasto, sino a la acumulación como un fin en sí mismo. «Como cosa desprovista de cualidades, [el dinero] no puede ni siquiera aportar aquello que contiene el más pobre de los objetos –con qué sorprender o con qué decepcionar–» (citado por Hirschman, 1980, p. 54). Si la saciedad acompaña a la realización del deseo en el conocimiento íntimo de la cosa deseada, este efecto psicológico no puede ser provocado por una cifra contable permanentemente abstracta.

las reglas y las obligaciones de las que depende su funcionamiento «armonioso» (libre intercambio, prohibición de las alianzas y de los monopolios, etc.) pueden ser considerados como una forma de autolimitación del capitalismo[3].

El capitalista, en el marco de la definición mínima de capitalismo que estamos utilizando, es en teoría cualquier persona que posea un excedente y lo invierta para extraer un beneficio que supondrá un incremento del excedente inicial. El arquetipo sería el accionista que invierte su dinero en una empresa y espera por ello una remuneración, aunque la inversión no tiene por qué cobrar necesariamente esta forma jurídica: piénsese, por ejemplo, en la inversión dentro del sector inmobiliario de alquiler o en la compra de bonos del Tesoro. El pequeño inversor, el ahorrador que no quiere que «su dinero duerma» sino que «se multiplique» –como se dice popularmente–, forma parte, por lo tanto, del grupo de los capitalistas con tanto derecho como los grandes propietarios que solemos imaginar más fácilmente bajo esta denominación. En su definición más amplia, el grupo de los capitalistas engloba al conjunto de poseedores de un patrimonio[4], grupo éste que no constituye, sin embargo, más que una minoría desde el momento en que tomamos en consideración la superación de un cierto umbral de ahorro: aunque sea difícil de estimar teniendo en cuenta las estadísticas existentes, podemos pensar que no representa más que alrededor del

[3] Los ejemplos de las formas con las que los actores del capitalismo transgreden las reglas del mercado para obtener beneficios, que no cabe comparar con los de las actividades de intercambio ordinarias, abundan en Braudel (1979, *Les jeux de l'échange*), para quien «los grandes juegos capitalistas se sitúan en lo no habitual, en lo fuera de serie o en la conexión lejana, a meses o incluso a años de distancia» (p. 544): utilización de protecciones para «introducirse por la fuerza en un circuito reticente» o «alejar rivales» (p. 452); «privilegios de información» y circuitos de información confidenciales, «complicidad del Estado», que permite «invertir constantemente y de la forma más natural del mundo [...] las reglas de la economía de mercado» (p. 473), etc. Del mismo modo, la gran burguesía del siglo XIX, pese a su adhesión formal al «credo liberal», como dice Polanyi (1983), sólo apoyaba verdaderamente el *laisser faire* [dejar hacer] en el caso del mercado de trabajo. Por lo demás, en la lucha que los enfrentaba, los capitalistas utilizaban todos los medios a su disposición y, en particular, el control político del Estado, para limitar la competencia, para obstaculizar el libre comercio cuando les es desfavorable, para ocupar y conservar posiciones de monopolio y para favorecer desequilibrios geográficos y políticos con el fin de absorber hacia el centro el máximo de beneficios (Rosenvallon, 1979, pp. 208-212 ; Wallerstein, 1985).

[4] Esta noción *[patrimoine de rapport]* engloba, según la definición del INSEE, «al conjunto de las inversiones físicas y financieras que realizan los particulares cuando ponen a disposición de otros inmuebles, dinero o tierras en contrapartida de un pago monetario», excluyendo el patrimonio para el disfrute (residencia principal, dinero líquido, cheques) y el patrimonio profesional de los independientes (agricultores, profesiones liberales, artesanos, comerciantes).

20 por 100 de los hogares en Francia, que es, sin embargo, uno de los países más ricos del mundo[5]. A escala mundial, el porcentaje es, como podemos imaginar, mucho más débil.

En este ensayo reservamos, sin embargo, la denominación de «capitalistas» para los principales actores responsables de la acumulación y crecimiento del capital que presionan directamente a las empresas para que obtengan el máximo de beneficios. Son, por supuesto, un número mucho más reducido. Reagrupan no solamente a los grandes accionistas, personas particulares que por su propio peso son susceptibles de influir en la marcha de los negocios, sino también a las personas morales (representadas por algunos individuos influyentes, ante todo, los directores de empresa) que detentan o controlan mediante su acción la mayor parte del capital mundial (*holdings* y multinacionales –incluidas las bancarias– a través de filiales y participaciones, o fondos de inversión, fondos de pensiones). Las figuras de los grandes patrones, de los directores asalariados de las grandes empresas, de los gestores de fondos o de los grandes inversores en acciones detentan una influencia evidente sobre el proceso capitalista, sobre las prácticas de las empresas y las tasas de beneficios extraídas, a diferencia de lo que ocurre con los pequeños inversores evocados más arriba. A pesar de que constituya una población atravesada a su vez por grandes desigualdades patrimoniales –partiendo siempre, no obstante, de una situación favorable en general–, este grupo merece recibir el nombre de capitalistas en la medida en que asume como propia la exigencia de maximización de los beneficios, que a su vez es trasladada a las personas, físicas o morales, sobre las que ejercen un poder de control. Dejando por ahora de lado la cuestión de las limitaciones sistémicas que pesan sobre el capitalista y, en particular, la cuestión de saber si los directores de empresa no pueden hacer otra cosa más que adaptarse a las reglas del capitalismo, nos limitaremos a retener que se adaptan a estas reglas y que sus acciones están guiadas en gran medida por la búsqueda de beneficios sustanciales para su propio capital y/o para el que les han confiado[6].

Otro rasgo por el que caracterizamos al capitalismo es el régimen salarial. Tanto Marx como Weber sitúan esta forma de organización del trabajo en el centro de su definición de capitalismo. Nosotros consideraremos el régimen salarial con independencia de las formas jurídicas contractuales de las que pueda revestirse: lo importante es que existe una parte de la población que no detenta nada o muy poco capital y en cuyo beneficio no está orientado naturalmente el sistema, que obtiene ingresos por la venta de su fuerza de trabajo (y no por la venta de los productos resultantes de su trabajo), que además no dispone de medios de producción y que depende para trabajar, por lo tanto, de las decisiones de quienes los detentan (pues en virtud del derecho de propiedad, estos últimos pueden negarles el uso de dichos medios) y, finalmente, que abandona, en el marco de la relación salarial y a cambio de su remuneración, todo derecho de propiedad sobre el resultado de su esfuerzo, que va a parar íntegramente a manos de los detentores del capital[7]. Un segundo rasgo importante del régimen salarial es que el trabajador asalariado es teóricamente libre de mostrar su rechazo a trabajar en las condiciones propuestas por el capitalista, al igual que éste es también libre de no proporcionar empleos en las condiciones demandadas por el trabajador. Sin embargo, la relación es desigual en la medida que el trabajador no puede sobrevivir mucho tiempo sin trabajar. No obstante, la situación es bastante diferente de la del trabajo forzado o la esclavitud y presupone siempre por este motivo una cierta dosis de sumisión voluntaria.

El régimen salarial, a escala de Francia, así como a escala mundial, no ha dejado de desarrollarse a lo largo de toda la historia del capitalismo, hasta el punto de que en la actualidad afecta a un porcentaje de la población activa a la que nunca antes había alcanzado[8]. Por un lado, reemplaza poco a poco al trabajo

[5] En enero de 1996, el 80 por 100 de los hogares disponían de una libreta de ahorro (libreta A o azul, libreta B o bancaria, Codevi, libreta de ahorro popular), pero las cantidades en ellas depositadas alcanzan pronto su techo y son destinadas prioritariamente al ahorro popular; el 38 por 100 poseía un plan o una cuenta de ahorro vivienda (la mayoría con vistas a adquirir la residencia principal). Por el contrario, las inversiones capitalistas típicas no afectan más que en torno a un 20 por 100 de los hogares: el 22 por 100 poseía valores mobiliarios (obligaciones, préstamos del Estado, SICAV [Sociedad de Inversión en Capital Variable] o FCP [Fondos Comunes de Inversión] o acciones fuera del SICAV) y el 19 por 100 un bien inmobiliario diferente de la residencia principal (*INSEE Première*, núm. 454, mayo de 1996). Dicho esto, los hogares que pueden extraer de su patrimonio una renta igual a la renta media de los franceses, lo que los asimilaría a los rentistas acomodados, representan menos del 5 por 100 del conjunto de los hogares, estando sin duda más cerca del 1 por 100 que del 5 por 100 (Bihr, Pfefferkorn, 1995).

[6] Desde los trabajos de Berle y Means (1932) sabemos que, aunque el comportamiento de los directores no consiste necesariamente en maximizar los intereses de los accionistas, sí tratan de proporcionar a éstos, al menos, una remuneración satisfactoria a falta de una remuneración máxima.

[7] Este último aspecto es, según Heilbroner (1986, pp. 35-45), el menos visible de la explotación capitalista, ya que todo el margen restante obtenido del producto, sea cual sea su montante, vuelve a manos del capitalista en virtud de las reglas de propiedad correspondientes al contrato de trabajo.

[8] Según las cifras citadas por Vindt (1996), el trabajo asalariado representaría en Francia el 30 por 100 de la población activa en 1881, el 40 por 100 en 1906, el 50 por 100 en 1931 y más del 80 por 100 hoy. El INSEE (1998 b) estima que en 1993 había un 76,9 por 100 de asalariados en la población activa, a los cuales habría aún que añadir un 11,6 por 100 de parados (tabla C.01-1).

autónomo, a la cabeza del cual encontrábamos históricamente a la agricultura[9]; por otro lado, la población activa ha aumentado considerablemente como consecuencia de la salarización de las mujeres, que realizan, de forma cada vez más numerosa, un trabajo fuera del hogar [10].

La necesidad de un espíritu para el capitalismo

El capitalismo es, en muchos aspectos, un sistema absurdo: los asalariados pierden en él la propiedad sobre el resultado de su trabajo y la posibilidad de llevar a cabo una vida activa más allá de la subordinación. En cuanto a los capitalistas, se encuentran encadenados a un proceso sin fin e insaciable, totalmente abstracto y disociado de la satisfación de necesidades de consumo, aunque sean de lujo. Para estos dos tipos de protagonistas, la adhesión al proceso capitalista requiere justificaciones.

Ahora bien, la acumulación capitalista, aunque en grados desiguales en función de los caminos seguidos para la obtención de beneficios (por ejemplo, dependiendo de si se trata de extraer beneficios industriales, comerciales o financieros), exige la movilización de un gran número de personas para las cuales las posibilidades de obtenerlos son escasas (sobre todo cuando su capital de partida es mediocre o inexistente) y a cada una de las cuales no le es atribuida más que una responsabilidad ínfima –que en cualquier caso es difícil de evaluar– en el proceso global de acumulación, de manera que están poco motivadas a comprometerse con las prácticas capitalistas, cuando no se muestran directamente hostiles a ellas.

Algunos podrán evocar una motivación de tipo material en la participación, algo que resulta más evidente para el trabajador asalariado, que necesita de su salario para vivir, que para el gran propietario cuya actividad, superado cierto nivel, no se encuentra ya ligada a la satisfacción de necesidades personales. Sin embargo, este motor resulta, por sí sólo, bastante poco estimulante. Los psicólogos del trabajo han puesto de manifiesto con regularidad lo insuficiente que resulta la remuneración para suscitar el compromiso y avivar el entusiasmo por la tarea asignada. El salario constituiría, a lo sumo, una razón para permanecer en un empleo, no para implicarse en él.

Del mismo modo, para vencer la hostilidad o la indiferencia de estos actores, la coacción no es suficiente, sobre todo cuando el compromiso exigido de ellos supone una adhesión activa, iniciativas y sacrificios libremente consentidos, tal y como se exige, cada vez más a menudo, no sólo a los cuadros, sino al conjunto de los asalariados. La hipótesis de un «compromiso por la fuerza» establecido bajo la amenaza del hambre y del paro no nos parece muy realista, porque si bien es probable que las fábricas «esclavistas» que aún existen en el mundo no desaparecerán a corto plazo, parece difícil contar únicamente con el recurso a esta forma de movilización de la fuerza de trabajo, aunque sólo sea porque la mayor parte de las nuevas modalidades de obtener beneficios y las nuevas profesiones, inventadas a lo largo de los últimos treinta años y que generan hoy una parte importante de los beneficios mundiales, han hecho énfasis en lo que la gestión de recursos humanos denomina «la implicación del personal».

La calidad del compromiso que puede esperarse depende más bien de los argumentos que puedan ser invocados para justificar no sólo los beneficios que la participación en los procesos capitalistas puede aportar a título individual, sino también las ventajas colectivas, definidas en términos de bien común, que contribuye a producir para todos. Llamamos espíritu del capitalismo a *la ideología que justifica el compromiso con el capitalismo.*

Este compromiso con el capitalismo conoce en la actualidad una importante crisis de la que dan fe el desconcierto y el escepticismo social crecientes, hasta el punto de que la salvaguarda del proceso de acumulación, que se encuentra hoy por hoy amenazada por una reducción de sus justificaciones a una argumentación mínima en términos de necesaria sumisión a las leyes de la economía, precisa de la formación de un nuevo conjunto ideológico más movilizador. Así ocurre al menos en los países desarrollados que permanecen en el centro del

[9] Thévenot (1977) ha realizado, en lo que respecta a la década de 1970, un análisis muy detallado del movimiento de salarización según categorías socioprofesionales. En 1975 los asalariados representaban el 82,7 por 100 del empleo total frente al 76,5 por 100 de 1968. La única categoría de no asalariados que creció fue la de las profesiones liberales –aunque ésta creciese lentamente debido a las barreras de entrada a estas profesiones–, todas las demás categorías (patrones de industria y de comercio, artesanos y pequeños comerciantes, es decir, aquellos que emplean menos de tres empleados; agricultores; asistencia familiar...) retrocedieron. El trabajo asalariado progresa igualmente entre las profesiones tradicionalmente liberales, como los médicos, entre quienes en 1975 son casi tan numerosos aquellos que poseen el estatuto de asalariado (sobre todo en los hospitales) como los que ejercen libremente su profesión, mientras que los médicos asalariados constituían apenas poco más de la mitad de estos últimos siete años antes. El movimiento de salarización está ligado en parte a la aparición de grandes empresas en sectores tradicionales como el comercio, que supone una destrucción de los autónomos pequeños. La importante reducción del número de asalariados en la agricultura y en los empleos del hogar confirma que la mayor parte del crecimiento del trabajo asalariado se encuentra vinculado al crecimiento de las actividades de una patronal cada vez más «anónima» y menos «personal», es decir, a las sociedades de la industria y de los servicios, así como al desarrollo del servicio público (en particular la enseñanza).

[10] Las mujeres representan hoy el 45 por 100 de la población activa frente al 35 por 100 en 1968. Su tasa de actividad (porcentaje de las mujeres mayores de quince años que pertenecen a la población activa) ha crecido de forma continua desde hace treinta años (Jeger-Madiot, 1996, p. 122).

UNIVERSIDAD
ALBERTO
HURTADO
BIBLIOTECA

proceso de acumulación y que pretenden continuar siendo los principales suministradores de un personal cualificado cuya implicación positiva en el trabajo es fundamental. El capitalismo debe ser capaz de proporcionar a estas personas la garantía de una mínima seguridad en zonas salvaguardadas –donde poder vivir, formar una familia, educar a los niños, etc.– como son los barrios residenciales de las ciudades de negocios del hemisferio norte, escaparates de los éxitos del capitalismo para los nuevos admitidos de las regiones periféricas y elemento crucial para la movilización ideológica mundial de todas las fuerzas productivas.

Para Max Weber, el «espíritu del capitalismo»[11] hace referencia al conjunto de elementos éticos que, si bien ajenos en su finalidad a la lógica capitalista, inspiran a los empresarios en sus acciones a favor de la acumulación de capital. Teniendo en cuenta el carácter especial, incluso transgresor, de los modos de comportamiento exigidos por el capitalismo con respecto a las formas de vida observadas en la mayor parte de las sociedades humanas[12], podemos comprender que Weber se viese obligado a postular que el surgimiento del capitalismo supuso la instauración de una nueva relación moral de los seres humanos con su trabajo, determinada en forma de vocación, de tal forma que, con independencia de su interés y de sus cualidades intrínsecas, cada cual pueda consagrarse a él con convicción y regularidad. Según Max Weber, será con la Reforma cuando se impondrá la creencia en que el deber se cumple primero mediante el ejercicio de una profesión en el mundo, en las actividades temporales, en contraposición al énfasis puesto en la vida religiosa fuera del mundo terrenal que privilegiaba el *ethos* católico. Será esta nueva concepción la que permitirá esquivar, en los albores del capitalismo, la cuestión de la finalidad del esfuerzo en el trabajo (el enriquecimiento sin fin), superando de este modo el problema del compromiso que planteaban las nuevas prácticas económicas. La concepción del trabajo como *Beruf* –vocación religiosa que exige ser cumplida– ofrecía un punto de apoyo normativo a los comerciantes y empresarios del capitalismo naciente y les facilitaba buenas razones –una «motivación psicológica», en palabras de M. Weber (1964, p. 108)– para consagrarse, sin descanso y conscientemente, a su tarea; para emprender la racionalización implacable de sus negocios, indisociablemente ligada a la búsqueda del máximo beneficio; o para la búsqueda de ganancias, signo del éxito en el cumplimiento de la vocación[13]. La idea de trabajo como *Beruf* servía también en la medida en que los obreros que la compartían se mostraban dóciles y firmes en su tarea, al mismo tiempo que –convencidos de que el hombre debe cumplir su deber allí donde la providencia le ha situado– no trataban de poner en cuestión la situación que les era dada.

Dejaremos de lado la importante controversia posweberiana –referida básicamente a la cuestión de la influencia efectiva del protestantismo en el desarrollo del capitalismo y, más en general, de la influencia de las creencias religiosas sobre las prácticas económicas– para, dentro de un enfoque weberiano, retener sobre todo que las personas necesitan poderosas razones morales para adherirse al capitalismo[14].

---

[11] Parece ser que la expresión de «espíritu del capitalismo» fue utilizada por primera vez por W. Sombart en la primera edición de su *Capitalisme moderne*. Sin embargo, en la obra de Sombart, el término –que sería el resultado de la conjunción del «espíritu fáustico» y del «espíritu burgués»– tomó un sentido muy diferente al que le otorgará Weber. El espíritu del capitalismo se encuentra en Sombart más centrado en el carácter demiúrgico del hombre de negocios, mientras que Weber insiste más en la ética del trabajo (Bruhns, 1997, p. 105).

[12] «Hace apenas una generación habría sido inútil esperar que un campesino de Silesia, cuya tarea contractualmente establecida hubiese consistido en segar una superficie determinada, aumentase su fuerza de trabajo doblándole su salario: habría simplemente reducido a la mitad su prestación laboral, estimando que esta mitad le bastaba para ganar el doble de lo que ganaba precedentemente» (Weber, 1991, p. 372). Véase también Polanyi (1983) a propósito de la transformación de la tierra y del trabajo en mercancías.

[13] «El ascetismo veía el *summum* de lo reprensible en la búsqueda de la riqueza como fin en sí mismo y, al mismo tiempo, tenía por un signo de la bendición divina la riqueza como *fruto* del trabajo profesional. Más importante aún, la percepción religiosa del trabajo sin descanso, continuo, sistemático, en una profesión secular, entendido como el medio ascético más elevado y, a la vez, como la prueba más segura y más evidente de la regeneración y de la auténtica fe, ha podido constituir el más potente trampolín para la expansión de esta concepción de la vida que hemos llamado hasta ahora espíritu del capitalismo» (Weber, 1964, p. 211).

[14] Podemos encontrar los principales elementos y la presentación de estas polémicas en Besnard (1970), MacKinnon (1993), Disselkamp (1994), en la introducción, realizada por J.-C. Passeron, y en la presentación, realizada por J.-P. Grossein, de un volumen que reúne los trabajos de M. Weber consagrados a la sociología de las religiones (Weber, 1996), y en la obra colectiva del Grupo de Investigación sobre la Cultura de Weimar publicada bajo la dirección de G. Raulet (1997) que proporciona también numerosa información sobre el clima intelectual que rodeó a la redacción de *La ética protestante*. Esta controversia, sin duda una de las más prolíficas de toda la historia de las ciencias sociales, no está aún cerrada: se ha centrado por el momento sobre todo en la validez del vínculo entre motivos de inspiración religiosa y prácticas económicas. A los argumentos críticos que ponen en cuestión la correlación entre protestantismo y capitalismo avanzado (como hacen, por ejemplo, K. Samuelson o J. Schumpeter), postulando que el capitalismo se ha desarrollado antes de la aparición del protestantismo o en regiones de Europa en las que la influencia de la Reforma fue débil y, por consiguiente, bajo el efecto de una constelación de fenómenos sin relación con la religión (sin hablar de la crítica marxista que hace del capitalismo la causa de la aparición del protestantismo), se han opuesto argumentaciones de defensa que hacen hincapié en la distinción entre *causas* y *afinidades* (Weber no habría tratado de proporcionar una explicación causal, sino simplemente mostrar las afinidades entre la Reforma y el capitalismo, como es el caso, por ejemplo, de R. Bendix o R. Aron), así como sobre la diferencia entre el *capitalismo* y el espíritu *del capitalismo* (Weber no habría tomado como objeto de estudio las causas del capitalismo, sino los cambios morales y cognitivos que han favorecido la aparición de una mentalidad provechosa para el capitalismo, como dice, por ejemplo, G. Marshall).

Albert Hirschman (1980) reformula la pregunta weberiana («¿cómo una actividad, a lo sumo tolerada por la moral, ha podido transformarse en vocación en el sentido de Benjamin Franklin?») de la siguiente manera: «¿Cómo es posible que se llegase a considerar como honorables, en semejante momento de la época moderna, actividades lucrativas como el comercio y la banca que, durante siglos, fueron reprobadas y consideradas deshonrosas por ver en ellas la encarnación de la codicia, el lucro y de la avaricia?» (p. 13). Sin embargo, en lugar de recurrir a *móviles de tipo psicológico* y a una supuesta búsqueda, por parte de las nuevas elites, de medios con los que garantizar su *bienestar personal*, A. Hirschman evoca motivos que habrían alcanzado, en primer lugar, la esfera política antes de afectar a la economía: las actividades lucrativas fueron revalorizadas en el siglo XVIII por las elites debido a las *ventajas sociopolíticas* que esperaban de ellas. En la interpretación de A. Hirschman, el pensamiento laico de la Ilustración justifica las actividades lucrativas en términos de bien común para la sociedad, mostrando de este modo cómo la emergencia de prácticas en armonía con el desarrollo del capitalismo fueron interpretadas como una relajación de las costumbres y un perfeccionamiento del modo de gobierno. Partiendo de la incapacidad de la moral religiosa para vencer las pasiones humanas, de la impotencia de la razón para gobernar a los seres humanos y de la dificultad de someter a las pasiones simplemente mediante la represión, no quedaba otra solución que utilizar una pasión para contrarrestar a las otras. Así, el lucro, hasta entonces situado a la cabeza en el orden de los desórdenes, obtuvo el privilegio de ser definido como pasión inofensiva en la que descansaba desde ese momento la tarea de someter a las pasiones ofensivas[15].

[15] Esta inversión pudo llevarse a cabo gracias a la transformación de esta pasión en «interés», amalgama de egoísmo y de racionalidad, término dotado de las virtudes de la constancia y la previsibilidad. El comercio fue considerado capaz de provocar un cierto suavizamiento de las costumbres: el comerciante deseaba la paz para la prosperidad de sus negocios y mantenía relaciones beneficiosas, a través de sus transacciones, con clientes a los que le interesaba satisfacer. La pasión por el dinero aparece de éste modo menos destructiva que la carrera por la gloria y las hazañas. Era también debido a que, tradicionalmente, sólo la nobleza era juzgada capaz, «*por definición*, de virtudes heroicas y de pasiones violentas. Un simple plebeyo no podía perseguir más que sus propios intereses y no la gloria. Todo el mundo sabe que cuanto semejante hombre pudiese llevar a cabo sería siempre algo "templado" comparado con las apasionadas diversiones y las terroríficas proezas de la aristocracia» (Hirschman, 1980, p. 61). La idea de una erosión moderna de las pasiones violentas y nobles en beneficio de un interés exclusivo por el dinero está bastante extendida y parece también lo suficientemente consolidada como para inspirar como reacción, desde finales del siglo XVIII, la crítica romántica al orden burgués, que pasó a ser considerado vacío, frío, mezquino, «materialista» y, precisamente, carente de todo carácter pasional, rasgos todos ellos juzgados anteriormente como positivos debido a sus ventajas políticas. En cuanto a las tesis del *doux*

Los trabajos de Weber insisten en la necesidad percibida por el capitalismo de proporcionar justificaciones de tipo individual, mientras que los de Hirschman hacen énfasis en las justificaciones en términos de bien común. Nosotros retomamos estas dos dimensiones, entendiendo el término *justificación* en una acepción que permita compaginar simultáneamente las justificaciones individuales (gracias a las cuales una persona encuentra motivos para adherirse a la empresa capitalista) y las justificaciones generales (según las cuales el compromiso con la empresa capitalista sirve al bien común).

La cuestión de las justificaciones morales del capitalismo no es sólo pertinente desde el punto de vista histórico para aclarar sus orígenes o, en la actualidad, para comprender mejor las modalidades de conversión al capitalismo de los pueblos de la periferia (países en vías de desarrollo y países ex socialistas). Es también de extrema importancia en los países occidentales como Francia, cuya población se encuentra a menudo integrada –hasta un punto jamás alcanzado con anterioridad– en el cosmos capitalista. En efecto, las constricciones sistémicas que pesan sobre los actores no bastan por sí solas para suscitar el compromiso de éstos[16]. La constricción en cuestión debe de ser interiorizada y justificada, una función que, por otro lado, la sociología ha adjudicado tradicionalmente a la socialización y a las ideologías. Éstas, participando en la reproducción del orden social, tienen como efecto permitir que las personas no encuentren su

commerce [dulce comercio] desarrolladas en el siglo XVIII, hoy nos parecen absolutamente caducas, pero ya en el trascurso del siglo XIX la miseria de las ciudades obreras y de la colonización mostraba que la pasión burguesa no tenía nada de «atemperada», sino que, por el contrario, producía estragos desconocidos hasta entonces. [La locución *doux commerce* es empleada por Montesquieu en *Del espíritu de las leyes* y tuvo gran éxito en la segunda mitad del siglo XVIII en el debate sobre la ética de la sociedad comercial. Junto al término *espíritu de comercio* (también acuñado por Montesquieu), el término *doux commerce* participó en la construcción de la condición moral del primer capitalismo y de su catálogo de virtudes. El *doux commerce* postulaba que una característica intrínseca y exclusiva de las sociedades de mercado libre era la *douceur*, es decir, la promoción de una economía sin coacciones, opresión ni brutalidades, a la par que un apaciguamiento de las costumbres y la amabilidad como forma generalizada de sociabilidad. El debate sobre el *doux commerce* puede seguirse en el conocido ensayo de A. Hirschman *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos en favor del capitalismo antes de su triunfo*, así como en el reciente libro de Fernando Díez *Utilidad, deseo y virtud. La formación de la idea moderna de trabajo.*] [N. del T.]

[16] Tomamos aquí nuestras distancias con respecto a la posición weberiana que afirma que «un capitalismo asentado» (Weber, 1964, p. 63) tiene menos necesidades de una justificación moral, posición a la que se suscribe igualmente su contemporáneo Sombart (1928). No obstante, a lo que sí permanecemos fieles es a una sociología comprensiva que haga hincapié en el sentido que reviste la organización social para los actores y, en consecuencia, en la importancia de las justificaciones y producciones ideológicas.

universo cotidiano invivible, lo cual es una de las condiciones para la permanencia de un mundo determinado. Si el capitalismo no sólo ha sobrevivido –contra todos los pronósticos de quienes habían anunciado regularmente su hundimiento–, sino que tampoco ha dejado de extender su imperio, se debe a que ha podido apoyarse en un cierto número de representaciones –susceptibles de guiar la acción– y de justificaciones compartidas, que han hecho de él un orden aceptable e incluso deseable, el único posible o, al menos, el mejor de los órdenes posibles. Estas justificaciones deben apoyarse en argumentos lo suficientemente robustos como para ser aceptados como evidentes por un número lo suficientemente grande de gente, de manera que pueda contenerse o superarse la desesperanza o el nihilismo que el orden capitalista no deja de inspirar igualmente, no sólo entre quienes oprime, sino también, a veces, entre quienes tienen la tarea de mantenerlo y, a través de la educación, transmitir sus valores.

El espíritu del capitalismo es, precisamente, este conjunto de creencias asociadas al orden capitalista que contribuyen a justificar dicho orden y a mantener, legitimándolos, los modos de acción y las disposiciones que son coherentes con él. Estas justificaciones –ya sean generales o prácticas, locales o globales, expresadas en términos de virtud o en términos de justicia– posibilitan el cumplimiento de tareas más o menos penosas y, de forma más general, la adhesión a un estilo de vida favorable al orden capitalista. Podemos hablar, en este caso, de *ideología dominante* con la condición de que renunciemos a ver en ella un simple subterfugio de los dominantes para asegurarse el consentimiento de los dominados y de que reconozcamos que la mayoría de las partes implicadas, tanto los fuertes como los débiles, se apoyan en los mismos esquemas para representarse el funcionamiento, las ventajas y las servidumbres del orden en el cual se encuentran inmersos[17].

[17] La cuestión de saber si las creencias asociadas al espíritu del capitalismo son verdaderas o falsas, de vital importancia en numerosas teorías de las ideologías, sobre todo cuando tratan de un objeto tan conflictivo como es el capitalismo, no es fundamental en nuestra reflexión, pues ésta se limita a describir la formación y la transformación de las justificaciones del capitalismo, no a juzgar su verdad intrínseca. Añadamos, para atemperar este relativismo, que una ideología dominante en una sociedad capitalista permanece enraizada en la realidad de las cosas en la medida en que, por un lado, contribuye a orientar la acción de las personas y así dar forma al mundo en el que actúan y, por otro, se transforma según la experiencia, feliz o desgraciada, que éstas tienen de su acción. Una ideología dominante puede de este modo, como señala Louis Dumont, tanto ser declarada «falsa» –si se tiene en cuenta su carácter incompleto, por encontrarse más ajustada a los intereses de ciertos grupos sociales que a los de otros, o su capacidad para agrupar producciones de orígenes y antigüedad diferentes sin articularlas de forma coherente– como ser declarada «verdadera», en el sentido en que cada uno de los elementos que la componen ha podido ser pertinente (y puede continuar siéndolo) en un tiempo o en un lugar dados, bajo determinadas condiciones. Retomamos aquí la solución aportada por Hirschman (1984) cuando, frente a teorías aparentemente irreconciliables, relativas al impacto del capitalismo sobre la sociedad, muestra que se puede hacer que coexistan en la misma representación del mundo siempre y cuando aceptemos la idea de que el capitalismo es un fenómeno contradictorio que tiene la capacidad de autolimitarse y de reforzarse a la vez. Hirschman sugiere que «por incompatibles que sean estas teorías, cada una de ellas bien podría tener "su momento de verdad" o su "país de verdad". Una y otra podrían ser aplicables en un país o grupo de países dados durante un periodo determinado» (p. 37).

Si, siguiendo la tradición weberiana, colocamos las ideologías sobre las cuales descansa el capitalismo en el centro de nuestros análisis, daremos un uso a la noción de espíritu del capitalismo alejado de sus usos canónicos. En Weber, la noción de espíritu del capitalismo se inserta dentro del análisis de los «tipos de conductas racionales prácticas» y de las «incitaciones prácticas a la acción»[18] que, en tanto que constitutivos de un nuevo *ethos*, han hecho posible la ruptura con las prácticas tradicionales, la generalización de la disposición al cálculo, la supresión de las condenas morales que pesaban sobre la obtención de beneficios y el desarrollo del proceso de acumulación ilimitada. Nosotros no pretendemos explicar la génesis del capitalismo, sino comprender bajo qué condiciones puede seguir atrayendo hoy a los actores necesarios para la obtención de beneficios, razón por la cual nuestra óptica será diferente. Dejaremos de lado las disposiciones frente al mundo necesarias para participar en el capitalismo como cosmos –adecuación medios-fines, racionalidad práctica, aptitud para el cálculo, autonomización de las actividades económicas, relación instrumental con la naturaleza, etc.–, así como las justificaciones del capitalismo de tipo más general producidas principalmente por la ciencia económica y que evocaremos más adelante. Estas justificaciones y disposiciones indican en la actualidad, al menos entre los actores de la empresa en el mundo occidental, competencias comunes que, en armonía con las limitaciones institucionales que se imponen de alguna manera desde el exterior, son constantemente reproducidas a través de los procesos de socialización familiares y escolares. Éstas constituyen el zócalo ideológico a partir del cual se pueden observar las variaciones históricas aun cuando no pueda excluirse que la transformación del espíritu del capitalismo implique a veces la metamorfosis de algunos de sus aspectos más duraderos. *Nuestro propósito es el estudio de las variaciones observadas y no la descripción exhaustiva de todos los componentes del espíritu del capitalismo.* Esto nos llevará a desprender del concepto de espíritu del capitalismo los contenidos sustanciales, en términos de *ethos*, que están ligados a él en la obra de Weber, para abordarlo como una forma que puede ser objeto de un contenido muy diferente según los distintos momentos de la evolución de los modos de organización de las empresas y de los pro-

[18] Weber, citado por Bouretz (1996), pp. 205-206.

cesos de extracción del beneficio capitalista. Podemos, de este modo, tratar de integrar dentro de un mismo marco expresiones históricas muy distintas del espíritu del capitalismo y plantearnos la cuestión de su transformación. Haremos hincapié en la forma que debe adoptar una existencia en armonía con las exigencias de la acumulación para que un gran número de actores estimen que vale la pena de ser vivida.

Sin embargo, a lo largo de este recorrido histórico, permaneceremos fieles al método de los tipos ideales weberianos, sistematizando y destacando cuanto nos parezca específico de una época en oposición a aquellas otras que la han precedido, otorgando más importancia a las variaciones que a las constantes, sin ignorar, no obstante, las características más estables del capitalismo.

La persistencia del capitalismo como modo de coordinación de las acciones y como mundo de vida no puede ser comprendida sin tener en cuenta las ideologías que, justificándolo y confiriéndole un sentido, contribuyen a generar la buena voluntad de aquellos sobre los que se levanta y a asegurar su adhesión, incluso cuando, como sucede en el caso de los países desarrollados, el orden en el que éstos son insertados parece descansar, casi en su totalidad, en dispositivos que le son afines.

De qué está hecho el espíritu del capitalismo

Cuando se trata de reunir las razones que hablan en favor del capitalismo, de buenas a primeras se presenta un candidato, que no es otro que la ciencia económica. ¿Acaso no es en la ciencia económica y, en particular, en sus corrientes dominantes –clásicas y neoclásicas–, donde los responsables de las instituciones del capitalismo han buscado, desde la primera mitad del siglo XIX hasta nuestros días, todo tipo de justificaciones? La fuerza de los argumentos que encontramos en ella proviene precisamente de que se presentan como argumentos no ideológicos y no dictados por principios morales, por más que incorporen una referencia a resultados finales globalmente conformes a un ideal de justicia, en el caso de los más sólidos de entre ellos, así como a una idea de bienestar, en la mayoría. El desarrollo de la ciencia económica, ya se trate de la economía clásica o del marxismo, ha contribuido, como ha demostrado L. Dumont (1977), al surgimiento de una representación del mundo radicalmente nueva con respecto al pensamiento tradicional, destacando, en particular, «la separación radical de los aspectos económicos del tejido social y su constitución como ámbito autónomo» (p. 15). Esta concepción permitió dar cuerpo a la creencia de que la economía constituye una esfera autónoma, independiente de la ideología y de la moral, que obedece a leyes positivas, dejando de lado el hecho de que semejante convicción es el resultado de un trabajo ideológico que sólo ha podido ser llevado a cabo tras incorporar justificaciones, parcialmente recubiertas después por el discurso científico, según las cuales las leyes positivas de la economía estarían al servicio del bien común[19].

En particular, la idea de que la persecución del interés individual contribuye al interés general ha sido objeto de un enorme trabajo, retomado y profundizado continuamente a lo largo de toda la historia de la economía clásica. Esta disociación de la moral y de la economía, así como la incorporación a la economía, en el mismo movimiento, de una moral consecuencialista[20] basada en el cálculo de la utilidad, facilitaron una garantía moral a las actividades económicas por el simple hecho de ser lucrativas[21]. Haciendo un rápido resumen que explicite un poco más el movimiento de la historia de las teorías económicas que aquí nos interesa, podemos observar que la incorporación del utilitarismo a la economía

[19] En efecto, la economía clásica, al constituirse paradójicamente como «ciencia» a partir del modelo de las ciencias de la naturaleza del siglo XIX, y a costa del olvido de la filosofía política que le había servido de matriz, y de la transformación de las convicciones subyacentes a las formas mercantiles de los acuerdos en leyes positivas separadas de la voluntad de las personas, ha sido instrumentalizada para validar acciones (Boltanski, Thévenot, 1991, pp. 43-46).

[20] Según las teorías morales consecuencialistas, los actos deben evaluarse moralmente en función de sus consecuencias (un acto es bueno si produce mayor bien que mal y si el saldo es superior a un acto alternativo que no ha podido realizarse como consecuencia de haber llevado a cabo el primer acto). Estas teorías se oponen globalmente a las teorías que podríamos llamar deontológicas y que permiten juzgar los actos en función de su conformidad a una lista de reglas, de mandatos o de derechos y deberes. Las teorías consecuencialistas permiten resolver la espinosa cuestión del conflicto entre reglas que existe en las teorías deontológicas y evitar responder a la cuestión del fundamento y origen de dichas reglas. Sin embargo, este tipo de teorías se exponen a otras dificultades, como la realización del inventario del conjunto de consecuencias o la medida y suma de las cantidades de bien y de mal correspondientes. El utilitarismo de Jeremy Bentham (1748-1832) constituye el paradigma mismo de las teorías consecuencialistas así como la más conocida, ya que funda la evaluación de una acción sobre el cálculo de la utilidad producida por este acto.

[21] Este consistente ensamblaje es el resultado de la alianza, en un primer momento marginal y no necesaria, pero posteriormente ampliamente admitida, de la economía clásica y del utilitarismo, respaldada por un «materialismo evolucionista», rico en referencias a Darwin, Condorcet o Comte (Schumpeter, 1983, vol. 2, pp. 47-50). Esta mezcla de creencias liberales en las virtudes del *laissez-faire* [dejad hacer], de darwinismo social y de utilitarismo vulgar ha constituido, según Schumpeter, el mantillo sobre el que ha descansado la visión del mundo de la burguesía empresarial. De este modo, el utilitarismo, asociado con el liberalismo económico y el darwinismo social, ha podido convertirse, bajo una forma vulgarizada, en el principal instrumento capaz de lograr, en un solo movimiento, liberarse de la moral común y dar una dimensión moral a las acciones orientadas a la obtención de beneficios.

ha permitido que se asuma como «natural» que «todo lo que es beneficioso para el individuo lo es también para la sociedad. Y por analogía, todo lo que engendre beneficios (y sirva, por lo tanto, al capitalismo) sirve también a la sociedad» (Heilbroner, 1986, p. 95). Tan sólo el crecimiento de la riqueza, sea quien sea su beneficiario, es, desde esta perspectiva, considerado como un criterio del bien común[22]. En los usos más cotidianos y en los discursos públicos de los principales actores que se encargan de realizar la exégesis de los actos económicos –jefes de empresa, políticos, periodistas, etc.–, el recurso a esta vulgata permite vincular, de forma íntima y a la vez lo suficientemente vaga, beneficio individual (o local) y beneficio global, resolviendo de este modo la exigencia de justificación de las acciones que concurren en la acumulación. Para este tipo de justificaciones resulta evidente que el coste moral específico (entregarse a la pasión por el lucro) de la puesta en marcha de una sociedad adquisitiva (coste que preocupaba aun a Adam Smith), difícilmente cuantificable, se encuentra ampliamente compensado por las ventajas cuantificables (bienes materiales, salud,...) de la acumulación. Permite también sostener que el crecimiento global de la riqueza, sea quien sea el beneficiario, es un criterio de determinación del bien común, de lo cual da fe todos los días el hecho de presentar la salud de las empresas de un país –medida por sus tasas de beneficio, su nivel de actividad y de crecimiento–

[22] Una de las razones por las cuales todo incremento en la riqueza de cualquier miembro de la sociedad debe, supuestamente, constituir una mejora del bienestar global de la sociedad en su conjunto consiste en que esta riqueza no es el resultado de privar a otro de dicha riqueza mediante el robo, como presupone, por ejemplo, la idea de una suma total de la riqueza estable, sino que ha sido creada en su integridad, de manera que la suma total de la riqueza de la sociedad se ve incrementada. Los trabajos de Pareto en el ámbito de la economía, prolongando y renovando la aproximación walrasiana, conducen a una redefinición del óptimo económico e ilustran cómo se fue haciendo cada vez más vana en el seno de la economía clásica la cuestión de saber quién resulta enriquecido por este crecimiento de la riqueza. Una de las consecuencias prácticas del abandono, en la obra de Pareto, de una utilidad medible, en el tránsito del siglo XIX al XX, es que a partir de ese momento resultaba imposible comparar las utilidades de dos elementos diferentes y, por lo tanto, de responder a la cuestión de saber si el crecimiento en un aspecto determinado era más beneficioso para la sociedad que el crecimiento en otro aspecto. La teoría del equilibrio paretiana permite también sostener que es imposible juzgar en términos de bienestar global el efecto de un desplazamiento de la riqueza de un punto a otro, ya que la pérdida de utilidad de ciertos miembros no se puede compensar con la ganancia de utilidad de otros. Vemos pues que hay dos usos posibles de la teoría del equilibrio de Pareto: o bien reconocemos que no existe ningún reparto de riquezas bueno en sí mismo que pueda determinarse científicamente gracias a la economía, aceptándose de este modo los repartos tal y como se hacen, o bien constatamos la incapacidad de la ciencia económica para resolver semejante cuestión y la transferimos al plano político sin demasiado entusiasmo. De este modo Pareto proporcionará argumentos, sin pretenderlo realmente, a los defensores del Estado del bienestar.

como un criterio de medida del bienestar social[23]. Este inmenso trabajo social llevado a cabo para instaurar el progreso material individual como un –si no *el*– criterio del bienestar social ha permitido al capitalismo adquirir una legitimidad sin precedentes, logrando legitimar al mismo tiempo sus objetivos y su motor.

Los trabajos realizados por la ciencia económica permiten también sostener que, entre dos organizaciones económicas diferentes, orientadas ambas hacia el bienestar material, la organización capitalista es siempre más eficaz. La libertad de empresa y la propiedad privada de los medios de producción introducen en el sistema la competencia o su posibilidad. Ésta, desde el momento en que existe, aunque no sea pura y perfecta, es el medio más seguro para que los clientes se beneficien del mejor servicio al menor coste. Aunque su principal preocupación sea la acumulación de capital, los capitalistas también están obligados a satisfacer a los consumidores para lograr sus objetivos. Es así como, extensivamente, la empresa privada competitiva es juzgada siempre como más eficaz y eficiente que la organización no lucrativa (pero lo es pagando el precio, siempre olvidado, de una mutación del aficionado al arte, del ciudadano, del estudiante, del niño con respecto a sus profesores, del beneficiario de la ayuda social... en consumidor). La privatización y la mercantilización máxima de todos los servicios son, de este modo, vistas socialmente como las mejores soluciones, ya que reducen el despilfarro de recursos y obligan a anticiparse a lo que esperan los clientes [24].

[23] Lo que conduce a considerar globalmente al país como una «empresa», metáfora reductora pero frecuente. O. Giarini (1981, 1983) muestra cuánto se aleja la noción de PNB de la de bienestar social, aún cuando se acepte reducir este bienestar al simple aumento del nivel de vida. Al incorporar los valores añadidos de todas las empresas, el PNB no señala, por ejemplo, que algunos de estos valores añadidos se encuentran vinculados a mercados de reparación de daños a la economía producidos por otros sectores. La suma de los valores añadidos de aquellos que destruyen el entorno y de aquellos que lo protegen no puede en ningún caso pretender expresar una verdadera mejora para el ciudadano por más que se incremente el indicador del PNB. «Lo que hay más bien es una transferencia de gastos, que tiene como efecto un crecimiento real neto de la riqueza y del bienestar [...], a otro tipo de gastos que son esenciales para el mantenimiento del sistema de mercado» (1983, p. 308). Otros valores añadidos que vienen a agregarse están simplemente ligados a la mercantilización de actividades que permanecían anteriormente fuera de la esfera monetaria (como el desarrollo de los platos precocinados que están reemplazando en parte a la cocina familiar, un mercado que, ciertamente crea beneficios monetarios pero no aumenta necesariamente los niveles de vida). Giarini (1983) llega a afirmar : «Se produce muy a menudo un crecimiento cero o un crecimiento negativo en la riqueza y el bienestar real incluso cuando los indicadores económicos del producto nacional bruto son positivos» (p. 310).

[24] Esta posición, según la cual la organización mercantil es siempre más eficaz, ha sido desarrollada recientemente por teóricos de la economía de la burocracia. [Véase Greffe (1979) y Terny (1980) para una introducción a la cuestión.]

A los tópicos de la utilidad, del bienestar global o del progreso –movilizados de forma casi inmutable desde hace dos siglos–, a la justificación en términos de eficacia sin igual a la hora de ofrecer bienes y servicios, hay que añadir, por supuesto, la referencia a los poderes liberadores del capitalismo y a la libertad política como efecto colateral de la libertad económica. Los tipos de argumentos que se presentan a este respecto evocan la liberación que supone el régimen salarial con respecto a la servidumbre, el espacio de libertad que permite la propiedad privada o, incluso, el hecho de que las libertades políticas en la época moderna no han existido nunca, salvo de forma episódica, en ningún país abierta y fundamentalmente anticapitalista, a pesar también de que tampoco todos los países capitalistas conozcan dichas libertades políticas[25].

Evidentemente, sería poco realista no tener en cuenta estos tres pilares justificativos centrales del capitalismo –progreso material, eficacia y eficiencia en la satisfación de las necesidades, modo de organización social favorable al ejercicio de las libertades económicas y compatible con regímenes políticos liberales– en el espíritu del capitalismo.

Pero precisamente a causa de su carácter excesivamente general y estable en el tiempo, estos elementos[26] no bastan para obtener el compromiso de las personas ordinarias en las circunstancias concretas de la vida y, en particular, de la vida en el trabajo, para facilitarles recursos argumentativos que les permitan hacer frente a las denuncias o a las críticas que puedan serles dirigidas personalmente. Es poco probable que un trabajador asalariado se regocije verdaderamente de que su trabajo sirva para incrementar el PIB de la nación, de que permita mejorar el bienestar de los consumidores o de que esté inserto en un sistema que garantiza la libertad de empresa, de venta y de compra, porque posiblemente le cueste establecer un vínculo entre estas ventajas generales y las condiciones de vida y de trabajo propias y de sus allegados. A menos que se haya enriquecido directamente sacando partido de la libre empresa –algo que está reservado a un reducido número de personas– o de que haya obtenido, gracias al trabajo elegido libremente, una holgura financiera suficiente como para aprovecharse plenamente de las posibilidades de consumo que ofrece el capitalismo, le faltarán demasiadas mediaciones para que la propuesta de adhesión que le es hecha pueda alimentar su imaginación[27] y encarnarse en hechos y gestos en la vida cotidiana.

Frente a lo que podríamos denominar –parafraseando a M.Weber– el *capitalismo de cátedra*, un capitalismo que repite desde arriba el dogma liberal, las expresiones del espíritu del capitalismo que nos interesan deben incorporarse en descripciones lo suficientemente consistentes y detalladas, así como comportar los suficientes *asideros*, como para *sensibilizar* a aquellos a los que se dirige, es decir, ser capaces, simultáneamente, de aproximarse a su experiencia moral de la vida cotidiana y proponerles modelos de acción en los que puedan apoyarse. Veremos cómo el discurso de la gestión empresarial, discurso que pretende ser a la vez formal e histórico, global y situado, que mezcla preceptos generales y ejemplos paradigmáticos, constituye hoy la forma por excelencia en la que el espíritu del capitalismo se materializa y se comparte.

Este tipo de discurso se dirige ante todo a los cuadros, cuya adhesión al capitalismo es particularmente indispensable para la buena marcha de las empresas y para la formación de beneficios. El problema, sin embargo, es que el alto nivel de compromiso exigido no puede obtenerse por pura coacción, a la vez que, en la medida en que están menos sometidos a la necesidad que los obreros, pueden oponer una resistencia pasiva, comprometerse con reticencias o incluso minar el orden capitalista criticándolo desde dentro. Existe también el peligro con los hijos de la burguesía, que constituyen el vivero casi natural de reclutamiento de los cuadros y pueden iniciar un movimiento de *defección*, por emplear la expresión de A. Hirschman (1972), dirigiéndose hacia profesiones menos integradas en el juego capitalista (profesiones liberales, arte y ciencia, servicio público) o

[25] Milton Friedman (1962), en su célebre ensayo *Capitalism and freedom*, es uno de los más ardientes defensores de la tesis según la cual las libertades políticas no son posibles más que en el marco de las relaciones capitalistas: «Los acuerdos económicos desempeñan un doble papel en la promoción de una sociedad libre. Por un lado, la libertad de establecer acuerdos económicos es un componente de la libertad entendida en un sentido amplio, a pesar de que la libertad económica es un fin en sí misma; por otro lado, la libertad económica es un medio indispensable para la realización de la libertad política» (p. 8). Pero admite también que el capitalismo, por sí mismo, no asegura la libertad: «La historia sugiere tan sólo que el capitalismo es una condición necesaria para la libertad política. Claramente, no es una condición suficiente. La Italia y la España fascistas, la Alemania en distintos momentos de los últimos setenta años, Japón antes de ambas guerras mundiales, la Rusia zarista antes de la Primera Guerra Mundial son todas ellas sociedades que no podemos describir como políticamente libres. Sin embargo, en cada una de ellas, la empresa privada era la forma predominante de organización económica. Por lo tanto, es posible que se produzcan simultáneamente acuerdos económicos de tipo capitalista y acuerdos políticos contrarios a la libertad» (p. 10).

[26] Es probable que este aparato justificativo baste para implicar a los capitalistas y sea movilizado cada vez que la discusión alcance un nivel de generalidad muy alto (el porqué del sistema y no el porqué de tal o cual acción o decisión), así como cuando no se encuentra ninguna justificación más próxima a la disputa, lo que suele ocurrir, desde nuestro punto de vista, cuando el espíritu del capitalismo es débil.

[27] Las ideologías, para poder servir a la acción, han de estar incorporadas en formas discursivas que comprendan mediaciones lo suficientemente numerosas y lo suficientemente diversas como para alimentar la imaginación frente a las situaciones concretas de la vida; en este sentido, véase Boltanski (1993), pp. 76-87.

incluso retirarse parcialmente del mercado de trabajo, posibilidades todas ellas tanto más probables cuanto más numerosa sea su posesión de recursos diversificados (escolares, patrimoniales y sociales).

Así pues, el capitalismo debe complementar su aparato justificativo, en un primer momento, en dirección a los cuadros o a los futuros cuadros. Si, en el transcurso normal de su vida profesional, éstos son convencidos en su mayoría de adherirse al sistema capitalista, ya sea por razones financieras (miedo al paro principalmente, sobre todo si están endeudados y con cargas familiares) o por dispositivos clásicos de sanciones y recompensas (dinero, ventajas diversas, esperanzas de promoción...), podemos pensar que las exigencias de justificación se desarrollarán particularmente en los periodos caracterizados, como ocurre en la actualidad, por un lado, por un fuerte crecimiento numérico de los cuadros, con la llegada a las empresas de numerosos cuadros jóvenes provenientes del sistema educativo, escasamente motivados y en búsqueda de incitaciones normativas[28] y, por otro, por profundas transformaciones que obligan a los cuadros más veteranos a reciclarse, algo que les resultará más sencillo si logran dar un sentido a los cambios de orientación que les son impuestos y vivirlos como fruto de la libre elección.

Los cuadros, en la medida en que son al mismo tiempo asalariados y portavoces del capitalismo, constituyen, por su posición –sobre todo si los comparamos con otros miembros de las empresas–, un objetivo prioritario de la crítica –en particular de la efectuada por sus subordinados–, una crítica a la que a menudo ellos mismos están dispuestos también a prestar un oído atento. No les basta tan sólo con las ventajas materiales que se les conceden, sino que deben también disponer de argumentos para justificar su posición y, de forma más general, los procedimientos de selección de los que son producto o que ellos mismos han puesto en marcha. Una de sus necesidades de justificación es el mantenimiento de una separación culturalmente tolerable entre su propia condición y la de los trabajadores que tienen a sus órdenes (como muestran, por ejemplo, en el punto de inflexión histórico de la década de 1970, las reticencias de numerosos jóvenes ingenieros de las grandes escuelas, formados de manera más permisiva que las generaciones anteriores, a mandar sobre los *O. S.* [obrero descualificado][29], asignados a tareas muy repetitivas y sometidos a una severa disciplina de fábrica).

Las justificaciones del capitalismo que aquí nos interesan no serán, por lo tanto, aquellas que los capitalistas o los economistas universitarios puedan desarrollar de cara al exterior y, en particular, de cara al mundo político, sino las justificaciones destinadas prioritariamente a los cuadros e ingenieros. Ahora bien, las justificaciones en términos de bien común que necesitan deben apoyarse en espacios de cálculo locales para poder ser eficaces. Sus juicios hacen referencia, en primer lugar, a la empresa en la que trabajan y al grado en que las decisiones tomadas en su nombre son defendibles en cuanto a sus consecuencias sobre el bien común de los asalariados empleadas en la misma y, secundariamente, respecto al bien común de la colectividad geográfica y política en la cual está inserta. A diferencia de los dogmas liberales, estas justificaciones situadas están sujetas al cambio, debiendo vincular las preocupaciones expresadas en términos de justicia con las prácticas ligadas a las diferentes etapas históricas del capitalismo y con las formas específicas de obtener beneficios características de una época. Al mismo tiempo, estas justificaciones deben suscitar disposiciones a la acción y proporcionar la seguridad de que las acciones emprendidas son moralmente aceptables. De este modo, en cada momento histórico, el espíritu del capitalismo se manifiesta indisociablemente en las evidencias de las que disponen los

[28] El número de cuadros ha crecido de forma importante entre el censo de 1982 y el de 1990. La categoría de «cuadros administrativos y comerciales» ha ganado más de 189.000 personas, la de «ingenieros y cuadros técnicos de empresa» más de 220.000, la de «profesiones intermedias administrativas y comerciales de empresa» más de 423.000. Una parte de los efectivos que aseguran el crecimiento de estas subcategorías proviene de capas sociales tradicionalemente más distantes, inclusive hostiles al capitalismo, como es el caso de los hijos del profesorado que están particularmente bien preparados para superar las pruebas escolares que abren las puertas a la enseñanza superior y a las grandes escuelas, pero peor preparados normativamente que los hijos de la burguesía de negocios para el ejercicio de un poder jerárquico o económico. Como demuestran numerosos estudios, el crecimiento del número de diplomados no sólo tiene consecuencias numéricas, sino que modifica también las características de aquellos que poseen tales títulos, a resultas de un cambio en su origen social por el efecto de la democratización del acceso a la enseñanza superior. El efecto de «señalización» de los diplomas (Spence, 1973) se ve perturbado. En realidad, el diploma no aporta tan sólo información sobre el tipo de conocimientos supuestamente adquiridos, sino también sobre el tipo de cultura, en el sentido antropológico del término, y, finalmente, sobre el tipo de seres humanos. El mero conocimiento de la posesión de un diploma ya no proporciona las informaciones tácitas y laterales que permitían, en una etapa anterior, «hacerse una idea» intuitiva –es decir, fundada sobre la experiencia social ordinaria– del tipo de persona «a la que nos enfrentábamos», porque los titulares de un mismo diploma pueden diferir fuertemente unos de otros en el resto de aspectos (sobre todo con respecto a las generaciones anteriores poseedoras del mismo diploma).

[29] *Ouvrier Spécialisé*: «obrero descualificado». Término acuñado en la sociología del trabajo francesa, figura característica del capitalismo de la producción en cadena de la gran fábrica fordista. El O. S. conformaba un trabajador asignado a una tarea repetitiva dentro de la cadena de montaje en la que se insertaba como una simple extensión de la máquina. Los O. S., durante mucho tiempo la fuerza hegemónica del movimiento obrero, fueron los protagonistas del importante ciclo de luchas que tuvo su momento álgido a lo largo de la década de 1960 [N. del T.].

cuadros en lo que respecta a las «buenas» acciones que han de realizar para obtener beneficios y a la legitimidad de estas acciones.

Además de las justificaciones en términos de bien común, necesarias para responder a la crítica y explicarse frente a los demás, los cuadros, en particular los cuadros jóvenes, necesitan también, como los empresarios weberianos, encontrar motivos personales para el compromiso. Para que el compromiso valga la pena, para que les resulte atractivo, el capitalismo debe presentarse ante ellos en actividades que, en comparación con oportunidades alternativas, pueden ser calificadas de «excitantes», es decir, portadoras, con variaciones según las épocas, de posibilidades de autorrealización y de espacios de libertad para la acción.

Sin embargo, como veremos a continuación con mayor detalle, este anhelo de *autonomía* suele encontrarse con otra demanda con la que suele entrar en tensión: la búsqueda de *seguridad*. En efecto, el capitalismo debe ser capaz de inspirar a los cuadros la confianza en la posibilidad de beneficiarse del bienestar que les promete de forma duradera para ellos mismos (de forma al menos tan duradera, si no más, que en las situaciones sociales alternativas a las cuales han renunciado con su adhesión al capitalismo) y de garantizar a sus hijos el acceso a posiciones que les permitan conservar los mismos privilegios.

El espíritu del capitalismo propio de cada época debe proporcionar, en términos históricamente variables, elementos capaces de apaciguar la inquietud suscitada por las tres siguientes cuestiones:

- ¿De qué manera puede el compromiso con el proceso de acumulación capitalista ser una fuente de entusiasmo incluso para aquellos que no serán los primeros en aprovecharse de los beneficios realizados?
- ¿Hasta qué punto aquellos que se implican en el cosmos capitalista pueden tener la garantía de una seguridad mínima para ellos y para sus hijos?
- ¿Cómo justificar, en términos de bien común, la participación en la empresa capitalista y defender, frente a las acusaciones de injusticia, la forma en que es animada y gestionada?

Las diferentes etapas históricas del espíritu del capitalismo

Las transformaciones del espíritu del capitalismo que se perfilan en la actualidad –y a las cuales está consagrado este libro– no son, desde luego, las primeras que ha conocido. Además de esa especie de reconstrucción arqueológica del *ethos* inspirador del capitalismo original que encontramos en la obra de Weber, disponemos al menos de dos descripciones estilizadas o tipificadas del espíritu del capitalismo. Cada una de ellas especifica los diferentes componentes señalados más

arriba e indica, para su momento histórico, el tipo de gran aventura dinamizadora que pudo representar el capitalismo, los sólidos cimientos que eran necesarios de cara al futuro y las respuestas al ansia de una sociedad justa que el capitalismo pudo representar. Son estas diferentes combinaciones entre autonomía, seguridad y bien común las que recordaremos ahora de forma muy esquemática.

La primera descripción, llevada a cabo a finales del siglo XIX –tanto en la novela como en las ciencias sociales propiamente dichas–, coloca su epicentro en la figura del burgués emprendedor y en la descripción de los valores burgueses. La figura del emprendedor, del capitán de industria, del conquistador (Sombart, 1928, p. 55), concentra los elementos heroicos de la descripción[30], haciendo énfasis en el juego, la especulación, el riesgo y la innovación. A un nivel más general, para categorías más numerosas, la aventura capitalista significa en primer lugar la liberación, ante todo espacial o geográfica, posibilitada por el desarrollo de los medios de comunicación y el avance del trabajo asalariado, que permiten a los jóvenes emanciparse de las comunidades locales, del sometimiento a la tierra y del arraigo familiar, y posibilitan la huida del pueblo, del gueto y de las formas tradicionales de dependencia personal. En contrapartida, la figura del burgués y de la moral burguesa aporta los elementos de seguridad gracias a una combinación original que añade a las disposiciones económicas innovadoras (avaricia, espíritu de ahorro, tendencia a racionalizar la vida cotidiana en todos sus aspectos, desarrollo de las capacidades necesarias para la contabilidad, el cálculo y la previsión), disposiciones domésticas tradicionales: la importancia otorgada a la familia, al linaje, al patrimonio, a la castidad de las hijas para evitar las uniones desafortunadas y la dilapidación del capital; el carácter familiar o patriarcal de las relaciones mantenidas con los empleados (Braudel, 1979, pp. 526-527) –que será denunciado como paternalismo– donde las formas de subordinación continúan siendo de tipo personal, en el seno de empresas generalmente de reducido tamaño; el papel concedido a la caridad como alivio del sufrimiento de los pobres, etc. (Procacchi, 1993). Las justificaciones de mayor generalidad que hacen referencia a formulaciones del bien común tendrían menos que ver con la referencia al liberalismo económico, al mercado[31] o a la economía científica –cuya difusión continuaba siendo bastante limitada– que con la creencia en el progreso, en el futuro, en la ciencia, en la técnica o en las ventajas de la indus-

[30] Véase, por ejemplo, el libro de Charles Morazé (1957) *Les Bourgeois conquérants*, sobre todo el prólogo y la parte consagrada a los ferrocarriles (pp. 205-216).

[31] Hablando del liberalismo económico, tal y como lo encontramos en la economía política inglesa del siglo XIX, en particular en Adam Smith, P. Rosanvallon escribe: «La sociedad industrial del siglo XIX dio forma a un mundo opuesto por completo a esta representación» (Rosanvallon, 1979, p. 222).

tria. Se trataba de un utilitarismo vulgar que pretendía justificar los sacrificios que exigía el avance del progreso. Precisamente esta amalgama de disposiciones y valores muy diferentes e incluso incompatibles –sed de beneficios y moralismo, avaricia y caridad, cientificismo y tradicionalismo familiar– que constituye el eje principal de la división de los burgueses entre sí mismos de la que habla François Furet (1995, pp. 19-35) explica lo que será denunciado más unánime y duraderamente en el espíritu burgués: su hipocresía.

Una segunda caracterización del espíritu del capitalismo encuentra su pleno desarrollo entre la década de 1930 y la de 1960. En este caso el énfasis apunta no tanto al empresario individual, sino a la organización. Esta segunda caracterización gira en torno al desarrollo –a principios del siglo XX– de la gran empresa industrial centralizada y burocratizada, fascinada por el gigantismo. Este segundo espíritu del capitalismo tiene como figura heroica al director[32], quien, a diferencia del accionista que busca aumentar su riqueza personal, se encuentra atravesado por la voluntad de hacer crecer sin límites el tamaño de la empresa que tiene a su cargo, de manera que pueda llevarse a cabo una producción en masa que encontraría su razón de ser en las economías de escala, en la estandarización de los productos, en la organización racional del trabajo y en las nuevas técnicas de extensión de los mercados (marketing). Para los jóvenes diplomados resultaban particularmente «excitantes» las oportunidades que ofrecían las organizaciones de acceder a posiciones de poder desde las que poder cambiar el mundo y, para la gran mayoría, de conseguir liberarse del reino de la necesidad, logrando la realización de los deseos gracias a la producción en masa y a su corolario, el consumo de masas.

En esta versión, la dimensión securitaria queda garantizada por la fe puesta en la racionalidad y la planificación a largo plazo –tarea prioritaria de los dirigentes– y, sobre todo, por el gigantismo mismo de las organizaciones, las cuales se convierten en ambientes protectores que ofrecen no sólo oportunidades de hacer carrera, sino que también intervienen en la vida cotidiana (vivienda oficial, centros de vacaciones, organismos de formación...) siguiendo el modelo del ejército (tipo de organización del que IBM fue el paradigma durante los años 1950-1960).

La referencia al bien común está asegurada no sólo por su imbricación con un ideal de orden industrial encarnado por los ingenieros –creencia en el progreso, esperanza puesta en la ciencia y la técnica, la productividad y la eficacia– más rico de significados aún que en la anterior versión, sino también a través de un ideal que podríamos calificar de cívico, en la medida en que hace hincapié en la solidaridad institucional, la socialización de la producción, de la distribución y del consumo, así como en la colaboración entre las grandes firmas y el Estado en una perspectiva de justicia social. La existencia de directores asalariados y el desarrollo de las categorías de técnicos, de «organizadores», la constitución –en Francia– de la categoría de los cuadros (Boltanski, 1982), la multiplicación de propietarios constituidos por personas morales más que por personas físicas o las limitaciones a la propiedad privada de la empresa a causa del desarrollo de los derechos de los asalariados y de la existencia de reglas burocráticas que restringen las prerrogativas patronales en materia de gestión de personal son interpretadas como muestras de un cambio en profundidad del capitalismo que se caracterizaría por una atenuación de la lucha de clases, por una disociación de la propiedad del capital y del control sobre la empresa (que es transferido a la «tecnoestructura») (Galbraith, 1952, 1968) y por la aparición de un nuevo capitalismo animado por un espíritu de justicia social. Tendremos ocasión de volver una y otra vez sobre las especificidades de este «segundo» espíritu del capitalismo.

Las transformaciones del espíritu del capitalismo acompañan por consiguiente a las profundas modificaciones de las condiciones de vida y de trabajo, así como a los cambios en los anhelos –para ellos o para sus hijos– de los trabajadores, que dentro de las empresas pasan a desempeñar un papel significativo en los procesos de acumulación capitalista, sin llegar a ser los beneficiarios más privilegiados de éstos. Hoy, la seguridad proporcionada por los diplomas ha disminuido, las jubilaciones se encuentran amenazadas y posibilidades de promoción no están aseguradas. La potencia de movilización del «segundo espíritu» está en cuestión, mientras que las formas de acumulación se han visto de nuevo profundamente transformadas.

Una de las evoluciones ideológicas de la situación actual que puede considerarse como más probable, en la medida en que parte de las capacidades de supervivencia del sistema y se limita a plantear simples reorganizaciones dentro del marco del régimen del capital –del que, por el momento, tras el fin de la ilusión comunista, no se ven vías de salida practicables–, consistiría, siguiendo nuestro análisis, en la formación en los países desarrollados de un espíritu del capitalismo más movilizador (y, por lo tanto, también más orientado hacia la justicia y el bienestar social) que intentase volver a movilizar a los trabajadores y, como mínimo, a la clase media.

El «primer» espíritu del capitalismo, asociado como hemos visto a la figura del burgués, estaba vinculado a las modalidades del capitalismo, básicamente de tipo familiar, de una época en la que no se buscaba el gigantismo, salvo casos excepcionales. Los propietarios o patrones eran conocidos personalmente por sus empleados, el destino y la vida de la empresa estaban fuertemente relacionados con los de una familia. El «segundo» espíritu del capitalismo, que se organiza en torno a la figura central del director (o dirigente asalariado) y de los cuadros, está ligado a un capitalismo de grandes empresas, lo suficientemente importantes ya como para que la burocratización y la amplia utilización de cua-

[32] Véase Bearl y Means (1932) y Burnham (1941) para una primera descripción, Chandler (1977) para un trabajo histórico más reciente sobre el advenimiento de los directivos empresariales asalariados.

dros cada vez más diplomados sean elementos centrales. No obstante, sólo algunas de entre ellas (una minoría) podrán ser calificadas como multinacionales. El accionariado se ha vuelto más anónimo y numerosas empresas se han deshecho del nombre y del destino de una familia en particular. El «tercer» espíritu deberá ser isomorfo a un capitalismo «mundializado» que se sirve de nuevas tecnologías, por no citar más que los dos aspectos más frecuentemente mencionados para definir al capitalismo contemporáneo.

Las diferentes modalidades de salida de la crisis ideológica que comenzaron a ponerse en marcha en la segunda mitad de la década de 1930 –momento en el que comienza a perder fuerza el primer espíritu– no podían haber sido previstas. Algo similar ocurre en la actualidad. La necesidad de volver a dar un sentido al proceso de acumulación y de vincularlo a las exigencias de justicia social choca, en particular, con la tensión existente entre el interés colectivo de los capitalistas en tanto que clase y sus intereses particulares en tanto que operadores atomizados en competencia en el mercado (Wallerstein, 1985, p. 17). Ningún operador del mercado quiere ser el primero en ofrecer una «buena vida» a quienes contrata, porque sus costes de producción se verían incrementados, lo cual supondría una desventaja para la competencia que le enfrenta a sus iguales. Sin embargo, a la clase capitalista en su conjunto le interesa que las prácticas generales, sobre todo en lo que respecta a los cuadros, permitan conservar la adhesión de aquellos de los que depende la realización del beneficio. Podemos pensar que la formación de un tercer espíritu del capitalismo y su encarnación en diferentes dispositivos dependerá, en gran medida, del interés que tenga para las multinacionales, hoy dominantes, el mantenimiento de una zona pacificada en el centro del sistema-mundo dentro de la cual los cuadros encuentren un espacio donde poder formarse, criar a sus hijos y vivir con seguridad.

El origen de las justificaciones incorporadas al espíritu del capitalismo

Hemos llamado la atención sobre la importancia que reviste para el capitalismo la posibilidad de apoyarse en un aparato justificativo ajustado a las formas concretas adoptadas por la acumulación del capital en una época determinada, lo que significa que el espíritu del capitalismo incorpora otros esquemas diferentes de los heredados de la teoría económica. Aunque estos últimos permiten –ajenos a toda especificidad histórica[33]– defender el principio mismo de la acumulación, no poseen suficiente poder movilizador.

[33] Cabe destacar cómo la microeconomía, en su corriente dominante, no se preocupa en absoluto de la historia y de las transformaciones sociales. Por otro lado, precisamente en contraposición a Carl Menger y a la Escuela austriaca, se constituyó, animada por Gustav Schmoller, la Escuela histórica alemana, a la cual pertenecían Werner Sombart y Max Weber. Lo que preocupaba a estos economistas-sociólogos era articular una posición interpretativa que se ubicase entre el empirismo histórico puro y la abstracción marginalista para «poder tratar los hechos económicos desde el ángulo de una teoría, es decir, tratando de descubrir, con la ayuda de conceptos y de tipos ideales construidos a partir de material histórico, los principios mismos de los sistemas y de los procesos económicos» (H. Bruhns, 1997, pp. 95-120). Podemos rastrear las huellas de este proyecto intelectual, que trata de conciliar la perspectiva teórica y la histórica, en la economía de la regulación y en la economía de las convenciones, lo que explica, por otro lado, el hecho de que estas corrientes se vean marginadas por las modalidades predominantes de la microeconomía.

El capitalismo, sin embargo, no puede encontrar en sí mismo ningún recurso que le permita proporcionar razones para el compromiso y, más en concreto, para formular argumentos orientados hacia una exigencia de justicia. El capitalismo es, sin lugar a dudas, la principal forma histórica organizadora de las prácticas colectivas que se encuentra absolutamente alejada de la esfera moral, en la medida que encuentra su finalidad en sí misma (la acumulación de capital como un fin en sí) sin apelar no ya a un bien común, sino incluso a los intereses de un ser colectivo como pudiera ser el pueblo, el Estado o la clase social. La justificación del capitalismo implica referencias a construcciones de otro orden del que se desprenden exigencias completamente diferentes de las que impone la búsqueda de beneficios.

Así pues, para mantener su poder de movilización, el capitalismo debe incorporar recursos que no se encuentran en su interior, acercarse a las creencias que disfrutan, en una época determinada, de un importante poder de persuasión y tomar en consideración las ideologías más importantes –incluidas aquellas que le son hostiles– que se encuentran inscritas en el contexto cultural en el cual se desarrolla. De este modo, el espíritu que, en un momento determinado de la historia, posibilita el proceso de acumulación se encuentra impregnado por producciones culturales contemporáneas a él, pero que han sido desarrolladas en la mayoría de los casos con fines totalmente ajenos a la justificación del capitalismo[34].

El capitalismo, enfrentado a una exigencia de justificación, moviliza algo «que ya está ahí», algo cuya legitimidad se encuentra ya garantizada y a lo cual dará un nuevo sentido asociándolo a la exigencia de acumulación de capital. Sería inútil tratar de separar las construcciones ideológicas impuras, destinadas a servir para la acumulación capitalista, de las ideas puras y libres de todo compromiso que

[34] Seguimos aquí la actitud adoptada por Weber: «debemos contar con que los efectos de la Reforma sobre la cultura, en gran medida –por no decir preponderantemente– hayan constituido consecuencias *no previstas*, no queridas, de la obra de los reformadores, consecuencias a menudo muy alejadas de todo aquello que se habían propuesto alcanzar, a veces incluso en contradicción con estos fines» (Weber, 1964, pp. 101-102).

permitirían criticarla, pues a menudo son los mismos paradigmas los que se ven implicados a la par en la denuncia y en la justificación de lo denunciado.

Podemos comparar el proceso a través del cual se incorporan al capitalismo ideas que, en principio, le eran ajenas, cuando no hostiles, con el proceso de aculturación descrito por Dumont (1991), que señala cómo la ideología moderna dominante del individualismo se difundió forjando compromisos con las culturas preexistentes. Del encuentro entre dos conjuntos de ideas-valores y de su conflicto, nacen nuevas representaciones que son «una especie de síntesis, [...] más o menos radical, algo así como una alianza de dos tipos de ideas y de valores: unos de inspiración holista y autóctonos, otros tomados prestados a la configuración individualista predominante» (Dumont, 1991, p. 29). Un efecto notable de este proceso de aculturación consiste en que «las representaciones individualistas no sólo no se diluyen ni se edulcoran a través de las combinaciones que las recorren, sino que, al contrario, extraen de estas asociaciones con sus contrarios, por un lado, una adaptabilidad superior y, por otro, una mayor fuerza» (Dumont, 1991, p. 30). Si trasladamos este análisis al estudio del capitalismo (cuyo principio de acumulación está de hecho ligado a la modernidad individualista), veremos cómo el espíritu que le anima posee dos caras, una «vuelta hacia dentro», como dice Dumont, es decir, hacia el proceso de acumulación que se ve legitimado, y otra orientada a las ideologías de las que se ha impregnado y que le aportan, precisamente, aquello que el capitalismo no puede ofrecer: razones para participar en el proceso de acumulación ancladas en la realidad cotidiana y en contacto con los valores y preocupaciones de aquellos a quienes le conviene movilizar [35].

En el análisis de Louis Dumont, los miembros de una cultura holista confrontados a la cultura individualista son cuestionados y sienten la necesidad de defenderse y justificarse, frente a lo que les parece una crítica y un cuestionamiento de su identidad. En otros aspectos, sin embargo, pueden sentirse atraídos por los nuevos valores y por las perspectivas de liberación individual y de igualdad que ofrecen. De este proceso de seducción-resistencia-búsqueda de autojustificación nacen las nuevas representaciones capaces de generar compromiso.

Pueden hacerse las mismas observaciones a propósito del espíritu del capitalismo. Éste se transforma para responder a la necesidad de justificación de las personas comprometidas, en un momento determinado, en el proceso de acumulación capitalista. Sin embargo, sus valores y representaciones, recibidos como herencia cultural, están todavía asociados a formas de acumulación anteriores, vinculados a la sociedad tradicional en el caso del nacimiento del «primer espíritu» o a un espíritu precedente en el caso del paso a los espíritus del capitalismo posteriores. Lo fundamental será lograr que resulten seductoras las nuevas formas de acumulación (la dimensión *excitante* que requiere todo espíritu), pero teniendo en cuenta su necesidad de autojustificación (apoyándose en la referencia a un bien común) y levantando defensas contra aquellos que perciben en los nuevos dispositivos capitalistas amenazas para la supervivencia de su identidad social (la dimensión securitaria).

[35] «Estas nuevas representaciones tienen dos caras: una girada hacia adentro, principalmente de tipo autojustificador, y la otra vuelta hacia la cultura dominante, universalista» (Dumont, 1991, p. 29).

En muchos aspectos, el «segundo espíritu» del capitalismo, edificado al mismo tiempo que el establecimiento de la supremacía de la gran empresa industrial, trae consigo características a las que no se habrían opuesto ni el comunismo ni el fascismo, quienes, sin embargo, eran los movimientos críticos con el capitalismo más poderosos de la época en la que este «segundo espíritu» inició su marcha (Polanyi, 1983). El dirigismo económico, aspiración común a todos ellos, va a encontrar su materialización en el Estado del bienestar y sus órganos de planificación. Diferentes dispositivos de control regular del reparto del valor añadido entre el capital y el trabajo serán puestos en funcionamiento a través de la contabilidad nacional (Desrosières, 1993, p. 383), lo cual es coherente con los análisis marxistas. En cuanto al funcionamiento jerárquico en las grandes empresas planificadas, éstas mantendrán durante mucho tiempo el distintivo de un compromiso con los valores domésticos tradicionales, lo que resultará tranquilizador para la reacción tradicionalista: respeto y deferencia a cambio de protección y ayuda forman parte del contrato jerárquico en sus formas tradicionales, más que el intercambio de un salario a cambio de trabajo que expresa la forma anglosajona liberal de pensar la relación laboral. De este modo, el principio de acumulación ilimitada encontró puntos de convergencia con sus enemigos y el compromiso resultante aseguró al capitalismo su supervivencia, ofreciendo a las poblaciones reticentes la oportunidad de adherirse a él con mayor entusiasmo.

Las ciudades[36] como puntos de apoyo normativos en la construcción de justificaciones

Las concatenaciones societales, en la medida en que están sometidas a un imperativo de justificación, tienden a incorporar la referencia a un tipo de con-

[36] Hemos decidido traducir el término francés *cité* por «ciudad». No obstante, conviene matizar que dicho concepto no es equiparable al de *ciudad* actual (que en francés suele expresarse con el término *ville*). El término *cité* es un término acuñado a finales del siglo XI *(citet)* proveniente del latín *(civitas, civitatis)* que hacía referencia a toda ciudad importante pero considerada fundamentalmente como persona moral. De él se deriva, de hecho, el concepto

venciones extremadamente generales orientadas hacia una noción de bien común y que pretenden tener una validez universal, modelizadas con el concepto de *ciudad* (Boltanski, Thévenot, 1991). El capitalismo no es una excepción a esta regla. Lo que hemos denominado espíritu del capitalismo contiene, necesariamente, al menos en sus aspectos orientados hacia la justicia, la referencia a semejante tipo de convenciones. El espíritu del capitalismo, considerado desde un punto de vista pragmático, implica una referencia a dos niveles lógicos diferentes. El primero contiene un *actante* capaz de llevar a cabo acciones que conducen a la realización del beneficio, mientras que el segundo contiene un *actante* que, dotado de un grado de reflexividad superior, juzga, en nombre de principios universales, los actos del primero. Estos dos *actantes* remiten, evidentemente, a un mismo actor al que se le presupone susceptible de comprometerse en operaciones de elevada generalidad. Sin esta competencia, le sería imposible comprender las críticas dirigidas al capitalismo como dispositivo orientado hacia la búsqueda de beneficios y no podría forjar tampoco las justificaciones necesarias para hacer frente a estas críticas.

Teniendo en cuenta el carácter central del concepto de ciudad en esta obra, vamos a detenernos con más detalle sobre el trabajo en el que se presentó dicho modelo. El concepto de ciudad está imbricado con la cuestión de la justicia. Trata de modelizar el tipo de operaciones a las que se entregan los actores, a lo largo de las disputas que los oponen, cuando se encuentran confrontados a un imperativo de justificación. Esta exigencia de justificación está indisociablemente ligada a la posibilidad de la crítica. La justificación es necesaria tanto para apoyar la crítica como para contestarla cuando denuncia el carácter injusto de una situación.

Para definir lo que debemos entender aquí por justicia y para reunir en una misma noción disputas en apariencia muy diferentes, diremos que las disputas que versan sobre la cuestión de la justicia tienen siempre como objeto el orden de la escala de «grandezas» vigente en cada situación.

Tomemos, para que pueda comprenderse qué es lo que entendemos por orden de la escala de grandeza, un ejemplo trivial: es el caso, durante una comida, del problema consistente en distribuir los alimentos entre las personas presentes. La cuestión del orden temporal en el que el plato es presentado a los con-

de *droit de cité* [derecho de ciudadanía]. El concepto de *cité* ha sido empleado asimismo para referirse al Estado desde un punto de vista jurídico, a una comunidad política o a una república (1630), así como para toda construcción ideal como *La Ciudad de Dios* de san Agustín, *La Cité des dammes* de Christine de Pisan o las seis *ciudades* enumeradas en esta obra: la *ciudad inspirada*, la *ciudad de renombre*, la *ciudad cívica*, la *ciudad comercial*, la *ciudad industrial* y la *ciudad por proyectos* [N. del T.].

vidados no puede ser ignorada y debe estar regulada públicamente. A menos que neutralicemos la significación de este orden mediante la introducción de una regla que ajuste el orden temporal sobre el orden espacial (cada cual se sirve por turnos o «a la buena de Dios»), el orden temporal del servicio se presta a ser interpretado como un orden de precedencia en función de la grandeza relativa de las personas, como cuando se sirve primero a las personas mayores y en último lugar a los niños. Sin embargo, la realización de este orden puede presentar problemas espinosos y dar lugar a agrias polémicas cuando concurren varios principios de orden diferentes. Para que la escena se desarrolle armoniosamente conviene, por lo tanto, que los comensales se pongan de acuerdo sobre la grandeza relativa de las personas afectadas por el orden del servicio[37]. Ahora bien, este acuerdo sobre el orden de las grandezas presupone otro acuerdo aún más fundamental sobre un *principio de equivalencia* en relación al cual pueda ser establecida la grandeza relativa de los seres presentes. Aun cuando el principio de equivalencia no sea mencionado explícitamente, debe estar lo suficientemente claro y presente en el espíritu de todos para que el episodio pueda desarrollarse con naturalidad. Estos principios de equivalencia son designados mediante el término, tomado de Rousseau, *principios superiores comunes*.

Estos principios de grandeza no pueden surgir de un acuerdo local y contingente. Su carácter legítimo depende de su robustez, es decir, de su validez en un número *a priori* ilimitado de situaciones particulares, en las que estén presentes seres con propiedades muy diversas. Es ésta la razón por la cual los principios de equivalencia que, en una sociedad y en un momento determinados, pretenden ser legítimos están encaminados hacia una validez de tipo universal.

Aunque en una sociedad exista, en un momento determinado, una pluralidad de grandezas legítimas, su número no es, sin embargo, ilimitado. Hemos identificado seis lógicas de justificación, seis «ciudades», en la sociedad contemporánea. Para definir estas grandezas, se ha procedido, en el trabajo que aquí nos sirve de referencia, a efectuar una serie de vaivenes entre dos tipos de fuentes. Por un lado, datos empíricos recogidos mediante un trabajo de campo en torno a los conflictos y disputas que, a la vez que proporcionaban un corpus de argu-

[37] La exigencia de justicia puede ser puesta en relación con una exigencia de igualdad. Sin embargo, sabemos desde Aristóteles que la igualdad en la ciudad no significa necesariamente una distribución absolutamente idéntica, entre todos los miembros de la misma, de aquello que posee valor –ya se trate de bienes materiales o inmateriales– sino, como bien dice Michel Villey (1983, p. 51), de una «justa proporción entre la cantidad de cosas distribuidas y las diferentes cualidades de las personas» [véase también Walzer (1997)]. Definir una relación como equitativa o no equitativa –que es lo que hacen la crítica y la justificación– supone, por lo tanto, una definición de aquello que da el valor a las cosas y a las personas, una escala de valores que exige ser clarificada en caso de litigio.

mentos y dispositivos de situaciones, guiaban la intuición hacia el tipo de justificaciones empleadas a menudo en la vida cotidiana; por otro lado, hemos recurrido a construcciones que, habiendo sido objeto de una elaboración sistemática en la filosofía política, poseen un elevado nivel de coherencia lógica que las hace susceptibles de ser aprovechadas en la tarea de modelización de la competencia común[38].

En la *ciudad inspirada*, la grandeza es la del santo que accede a un estado de gracia o la del artista que recibe la inspiración. Esta grandeza se revela en el propio cuerpo preparado mediante la ascesis y tiene en las manifestaciones inspiradas (santidad, creatividad, sentido artístico, autenticidad...) la forma de expresión privilegiada. En la *ciudad doméstica*, la grandeza de la gente depende de su posición jerárquica en una cadena de dependencias personales. En una fórmula de subordinación establecida a partir de un modelo doméstico, el lazo político entre los seres es concebido como una generalización del lazo generacional que conjuga tradición y proximidad: el «grande» es el primogénito, el ancestro, el padre, a quien se debe respeto y fidelidad a cambio de protección y apoyo. En la *ciudad del renombre*, la grandeza no depende más que de la opinión de los otros, es decir, del número de personas que otorguen su crédito y estima. El «grande» en la *ciudad cívica* es el representante de un colectivo del que expresa la voluntad general. En la *ciudad comercial*, el «grande» es aquel que se enriquece proponiendo sobre un mercado competitivo mercancías muy codiciadas, superando con éxito la prueba comercial. En la *ciudad industrial*, la grandeza se funda en la eficacia y determina la configuración de una escala de capacidades profesionales.

Cuando hace referencia al bien común, el segundo espíritu del capitalismo invoca justificaciones que descansan en un compromiso entre la ciudad industrial y la ciudad cívica (y de forma secundaria la ciudad doméstica), mientras que el primer espíritu del capitalismo se apoyaba más bien en un compromiso entre justificaciones domésticas y justificaciones comerciales.

Debemos ser capaces de identificar las convenciones con vocación universal y los modos de referencia al bien común de las que se sirve el tercer espíritu del capitalismo actualmente en formación. Como tendremos ocasión de ver, los nuevos discursos justificativos del capitalismo se expresan de forma imperfecta a través de las seis ciudades ya identificadas. Para describir los «residuos», ininterpretables en el lenguaje de las ciudades ya existentes, hemos tenido que dar forma a una séptima ciudad que permitiese crear equivalencias y justificar posiciones de grandeza relativas en un mundo en red. Sin embargo, a diferencia del trabajo mencionado más arriba, no nos hemos apoyado en un texto capital de filosofía política para realizar la sistematización de los argumentos empleados[39], sino que hemos recurrido a un corpus de textos de gestión empresarial de la década de 1990, que al estar destinados a los cuadros se convierten en un receptáculo particularmente evidente del nuevo espíritu del capitalismo, así como al análisis de las diferentes propuestas concretas presentadas hoy para mejorar la justicia social en Francia. No podemos obviar que somos contemporáneos de un intenso trabajo –en el que participan activamente las ciencias sociales– de reconstrucción de un modelo de sociedad que, aun pretendiendo ser realista –es decir, ajustada a la experiencia que las personas tienen del mundo social en el cual se encuentran inmersas y compatible con un cierto número de lugares comunes considerados, con razón o sin ella, como incuestionables (que las empresas tienen necesidad de flexibilidad, que el sistema de pensiones redistributivas no podrá durar tal cual mucho tiempo, que el paro de los trabajadores no cualificados es de larga duración,...)–, posee un carácter normativo en la medida en que se orienta hacia una mejora de la justicia.

Así, pues, habrá que demostrar cómo el nuevo espíritu del capitalismo señala principios de equivalencia hasta ahora inusitados, pero también a través de qué proceso de aculturación de temas y de construcciones ya presentes en el entorno ideológico –provenientes, en particular, de los discursos críticos que le son dirigidos– se estructura y endurece progresivamente este nuevo espíritu,

[38] El acercamiento de los datos recogidos sobre el terreno a través de personas normales y de los textos cultos pertenecientes a la tradición cultural (un trabajo que no asusta a los antropólogos de las sociedades exóticas) suele acompañarse de una reflexión sobre el lugar que ocupa la tradición en nuestra sociedad y, más en particular, en nuestro universo político. En efecto, podemos demostrar cómo las construcciones de la filosofía política están, hoy por hoy, inscritas en instituciones y dispositivos (como, por ejemplo, colegios electorales, talleres, medios de comunicación de masas o incluso conciertos, reuniones de familia, etc.) que informan continuamente a los actores sobre aquello que tienen que hacer para comportarse con normalidad. La ciudad inspirada se ha construido apoyándose en *La Ciudad de Dios* de san Agustín y los tratados consagrados por él al problema de la gracia. La ciudad doméstica ha sido establecida a partir de un comentario de *La Politique tirée des propres paroles de l'écriture sainte* de Bossuet. La ciudad del renombre se ha constituido a partir del *Leviathan* de Hobbes, en particular a partir del capítulo consagrado al honor. La ciudad cívica –o colectiva– es analizada en *El contrato social* de Rousseau. La ciudad comercial ha sido formulada a partir de *La riqueza de las naciones* de Adam Smith. Por último, la ciudad industrial ha sido establecida a través de la obra de Saint-Simon.

[39] Quizá existan uno o varios textos que hubieran podido sernos de utilidad, pero hay que confesar que el carácter tan contemporáneo de la construcción que hemos tratado de acotar, así como el papel desempeñado por las mismas ciencias sociales en la elaboración de esta nueva esfera de legitimidad, hace que la elección de un autor y de un texto considerados como paradigmáticos sea algo delicado. Era, por otro lado, imposible en este caso, a diferencia de lo que ocurría con los textos clásicos, apoyarse en una tradición exegética y justificar su elección por un efecto de consagración y por las consecuencias que pudiera ejercer en la inscripción de temas de la filosofía política en la realidad del mundo social.

mediante una serie de procesos de prueba y error, hasta dar luz a una nueva configuración ideológica.

El espíritu del capitalismo legitima y limita el proceso de acumulación

Hemos visto cómo, para lograr la adhesión de las personas indispensables para la continuación de la acumulación, el capitalismo tuvo que incorporar un espíritu susceptible de proporcionar perspectivas de vida seductoras y excitantes, y que ofreciese a la vez garantías de seguridad y argumentos morales para poder continuar haciendo aquello que se hace. Esta amalgama de motivos y razones varía en el tiempo de acuerdo con las expectativas de las personas a las que hay que movilizar, las esperanzas con las cuales han crecido, así como en función de las formas adoptadas por la acumulación en las diferentes épocas. El espíritu del capitalismo debe responder a una exigencia de autojustificación, sobre todo para poder resistir a la crítica anticapitalista, lo que implica un recurso a convenciones de validez universal en cuanto a lo que es justo e injusto.

Es necesario que precisemos, a estas alturas del análisis, que el espíritu del capitalismo, lejos de ocupar simplemente el lugar de un «suplemento del alma», de un «pundonor espiritualista» o de una «superestructura» –como lo definirían, en efecto, determinados enfoques marxistas de las ideologías–, desempeña un papel central en el proceso capitalista a cuyo servicio está, que consiste en limitarlo: en efecto, las justificaciones planteadas que permiten movilizar a las partes implicadas obstaculizan la acumulación. Si consideramos seriamente las justificaciones planteadas por el espíritu del capitalismo, no todo beneficio es legítimo, no todo enriquecimiento es justo, no toda acumulación, por más que sea importante y rápida, es lícita. Ya Max Weber se dedicó a mostrar cómo el capitalismo, obstaculizado de esta suerte, se distinguía claramente de la pasión por el oro cuando uno se entrega a ella de forma desenfrenada. El capitalismo tendría, desde su punto de vista, como rasgo específico la moderación racional de este impulso[40].

Así pues, la interiorización por parte de los actores de un espíritu del capitalismo determinado implica la incorporación a los procesos de acumulación de constricciones no meramente formales, que los dotan de este modo de un marco específico. El espíritu del capitalismo proporciona, al mismo tiempo, una justificación al capitalismo (que se opone a los cuestionamientos que pretenden ser radicales) y un punto de apoyo crítico, que permite denunciar la separación entre las formas concretas de acumulación y las concepciones normativas del orden social.

[40] Cfr. Weber (1964, p. 58-59; 1991, p. 373; 1996, p. 160).

Asimismo, para ser tomada en serio, la justificación de las formas de realización histórica del capitalismo debe, frente a las numerosas críticas de las que es objeto este último, someterse a pruebas de realidad. Para resistir a estas pruebas, la justificación del capitalismo recurre a dispositivos, es decir, a ensamblajes de objetos, de reglas o de convenciones –de los que el derecho puede ser una expresión a escala nacional– que no se limitan a la búsqueda de beneficios, sino que están también encaminadas a la obtención de justicia. Por este motivo, el segundo espíritu del capitalismo es indisociable de los dispositivos de gestión de las posibilidades promocionales en las grandes empresas, de la puesta en marcha de la jubilación redistributiva y de la extensión, a un número cada vez mayor de situaciones, de la forma jurídica del contrato de trabajo asalariado, de tal forma que los trabajadores puedan beneficiarse de las ventajas asociadas a esta condición (Gaudu, 1997). Sin estos dispositivos, nadie habría podido creer realmente las promesas del segundo espíritu.

Las limitaciones que el espíritu del capitalismo impone al capitalismo se ejercen de dos formas distintas. Por un lado, la interiorización de las justificaciones por parte de los actores del capitalismo introduce la posibilidad de una autocrítica y favorece la autocensura y la autoeliminación, en el propio interior del proceso de acumulación, de las prácticas no conformes con dichas justificaciones. Por otro lado, la puesta en marcha de *dispositivos constrictivos*, los únicos que son capaces de proporcionar credibilidad al espíritu del capitalismo, permite incorporar pruebas de realidad que ofrecen elementos tangibles con los que responder a las denuncias.

Daremos dos ejemplos particularmente apropiados para comprobar cómo la referencia a las exigencias expresadas en términos de bien común (en términos de una ciudad, si seguimos el modelo que estamos utilizando) llega a poner trabas al proceso de acumulación. En la *ciudad comercial* el beneficio es válido y el orden resultante de la confrontación entre personas diferentes en búsqueda de beneficios sólo es justo si la prueba comercial responde a las estrictas limitaciones impuestas por la exigencia de la igualdad de oportunidades, de tal forma que el éxito de una persona pueda ser atribuido al mérito –es decir, en este caso, a la capacidad de aprovechar las oportunidades ofrecidas por el mercado y al poder de atracción de los bienes y servicios propuestos– y no a una simple relación de fuerzas. Entre las limitaciones impuestas podemos citar, en primer lugar, todas aquellas destinadas a garantizar la competencia: la ausencia de una posición predominante, de acuerdos previos y de cárteles o, incluso, la transparencia de la información y de las disponibilidades de capital en el momento previo a la prueba para que no sean demasiado desiguales, lo que justificaría, por ejemplo, la tributación de las herencias. Por lo tanto, sólo bajo ciertas condiciones muy restrictivas la prueba comercial puede ser considerada como legítima. Sin embargo, el

cumplimiento de estas condiciones no sólo no contribuye de forma específica a la formación de beneficios, sino que puede llegar a frenarla. Podemos realizar observaciones similares a propósito del modo en que la referencia a la *ciudad industrial* permite justificar las formas de producción capitalistas, imponiéndoles al mismo tiempo limitaciones que no se derivan directamente de las exigencias inmediatas de la acumulación. Tales son, por ejemplo, la planificación a largo plazo, el aprovisionamiento de recursos de cara al futuro, las medidas encaminadas a reducir riesgos o a evitar el despilfarro, etcétera.

Cuando tomamos en serio los efectos de la justificación del capitalismo en términos de bien común, nos alejamos tanto de los enfoques críticos que sólo estiman real la tendencia del capitalismo a la acumulación ilimitada a cualquier precio y por cualquier medio (para los cuales las ideologías tienen como única función ocultar la realidad de las relaciones de fuerza económicas que siempre se imponen en toda la línea), como de los enfoques apologéticos que, confundiendo elementos de apoyo normativos y realidad, ignoran los imperativos de obtención de beneficios y de acumulación que pesan sobre el capitalismo y sitúan en el centro de éste las exigencias de justicia a las que se ve confrontado.

Estos dos planteamientos no son ajenos a la ambigüedad del calificativo de «legítimo», al que le acompañan sus dos derivados: legitimación y legitimidad. En el primer caso, se hace de la legitimación una simple operación de ocultamiento que conviene desvelar para ir a lo real. En el segundo, se hace énfasis en la pertinencia comunicativa de los argumentos y el rigor jurídico de los procedimientos, sin interrogarse sobre las condiciones de realización de las pruebas de realidad gracias a las cuales los grandes –es decir, en un mundo capitalista, los ricos– han adquirido su grandeza cuando ésta es considerada como legítima. La noción de espíritu de capitalismo, tal y como nosotros la definimos, nos permite superar la oposición que ha dominado buena parte de la sociología y la filosofía de los últimos treinta años –al menos en lo que respecta a los trabajos que se ubican en la intersección entre lo social y lo político–, entre teorías, a menudo de inspiración nietzscheano-marxistas, que no ven en la sociedad sino violencia, relaciones de fuerza, explotación, dominación y lucha de intereses[41] y, por otro lado, teorías que, inspirándose más bien en filosofías políticas contractualistas, han hecho hincapié en las formas del debate democrático y las condiciones de la justicia social[42]. En las obras provenientes de la primera corriente la descripción del mundo resulta demasiado negra para ser verdad: un mundo semejante no sería soportable durante mucho tiempo. Pero en las obras que se inscriben dentro de la segunda corriente, el mundo social es, hay que confesarlo, demasiado de color de rosa para ser creíble. La primera orientación teórica a menudo aborda el capitalismo, pero sin concederle una dimensión normativa. La segunda tiene en cuenta las exigencias morales que se derivan de un orden legítimo pero, al subestimar la importancia de los intereses y de las relaciones de fuerza, tiende a ignorar la especificidad del capitalismo, cuyos contornos se difuminan fundiéndose con los rasgos de las convenciones sobre las cuales reposa siempre el orden social.

2. EL CAPITALISMO Y SUS CRÍTICAS

La noción de espíritu del capitalismo nos permite asimismo asociar en una misma dinámica la evolución del capitalismo y las críticas que se enfrentan a él. En efecto, en nuestra construcción haremos jugar a la crítica un papel central en los cambios del espíritu del capitalismo.

El capitalismo no puede prescindir de una orientación hacia el bien común de la que extraer razones por las cuales merece la pena adherirse a él; sin embargo, su indiferencia normativa impide que el espíritu del capitalismo sea generado a partir de sus propios recursos. De este modo, el capitalismo necesita la ayuda de sus enemigos, de aquellos a quienes indigna y se oponen a él, para encontrar los puntos de apoyo morales que le faltan e incorporar dispositivos de justicia, elementos éstos sin los cuales no dispondría de la menor pertinencia. El

[41] Esta primera corriente, constituida, tal y como hoy la conocemos, en la década de 1950 y que recoge la herencia del marxismo en la interpretación de la Escuela de Frankfurt y del posnietzscheísmo apocalíptico del primer tercio del siglo XX, tiende a reducir todas las exigencias normativas al plano de los conflictos de intereses (entre grupos, clases, pueblos, individuos, etc.). En este sentido esta corriente se autointerpreta como un radicalismo crítico. Desde esta óptica, que es en gran medida la adoptada hoy por Pierre Bourdieu, las exigencias normativas, desprovistas de autonomía, no son más que la expresión disfrazada de las relaciones de fuerza e incorporan «su fuerza a las relaciones de fuerza», lo cual supone partir de unos actores en una perpetua situación de mentira, de desdoblamiento o de mala fe [el primer axioma de «Fundamentos para una teoría de la violencia simbólica» es: «Todo poder de violencia simbólica, es decir, todo poder que logra imponer significaciones como legítimas disimulando las relaciones de fuerza que fundamentan su fuerza, añade su propia fuerza a estas relaciones de fuerza» (Bourdieu, Passeron, 1970, p. 18)].

[42] Esta segunda corriente, desarrollada durante estos últimos quince años en gran medida como reacción a la primera y partiendo de las aporías a las que conducen las hermenéuticas de la sospecha (Ricoeur, 1969, p. 148), ha profundizado considerablemente en el análisis de los principios de justicia y de las bases normativas del juicio, pero con frecuencia, hay que reconocerlo, a costa de un déficit en el examen de las relaciones sociales efectivas y de las condiciones de realización de las exigencias de justicia (con respecto a las cuales son poco consistentes) y de una subestimación de las relaciones de fuerza.

sistema capitalista se ha mostrado infinitamente más robusto de lo que habían pensado sus detractores –Marx en primer lugar–, pero esta robustez se debe también al hecho de que el capitalismo ha encontrado en sus críticas la manera de garantizar su supervivencia. ¿Acaso el nuevo orden capitalista resultante de la Segunda Guerra Mundial no tiene en común con el fascismo y el comunismo, por ejemplo, el énfasis en el Estado y en un cierto dirigismo económico? Probablemente esta sorprendente capacidad de supervivencia gracias a la asimilación de una parte de la crítica ha contribuido a desarmar a las fuerzas anticapitalistas, con el resultado paradójico de que durante los periodos en los que el capitalismo parece mostrarse triunfante –como ocurre actualmente– manifiesta una mayor fragilidad, fragilidad que surge, precisamente, en un momento en el que los competidores reales han desaparecido.

El concepto de crítica, por otro lado, escapa a la polarización teórica entre las interpretaciones concebidas en términos de relaciones de fuerza o de relaciones legítimas. La idea de crítica sólo cobra sentido dentro del diferencial existente entre un estado de cosas deseable y un estado de cosas real. Para dar a la crítica el lugar que se merece en el mundo social, debemos renunciar a reducir la justicia a la fuerza o a dejarnos cegar por la exigencia de justicia hasta el punto de ignorar las relaciones de fuerza existentes. Para que la crítica sea válida debe estar en condiciones de poder justificarse, es decir, de aclarar los puntos de apoyo normativos que la fundamentan, sobre todo cuando se enfrenta a las justificaciones que hacen de sus acciones quienes son objeto de la misma. La crítica no deja de hacer referencias a la justicia, ya que si la justicia no fuese más que un señuelo ¿qué sentido tendría la crítica?[43] Por otro lado, sin embargo, la crítica escenifica un mundo en el que la exigencia de justicia es transgredida sin descanso. Muestra la hipocresía de las pretensiones morales que disimulan la realidad de las relaciones de fuerza, de la explotación y de la dominación.

[43] En lo relativo a esta cuestión podemos retomar la posición de J. Bouveresse: «En la medida en que existe una dialéctica de la *Aufklärung* [Ilustración], podría hablarse igualmente de una dialéctica del discurso democrático, en virtud de la cual él mismo termina denunciando como ilusorios y falsos sus propios ideales. Cuando los intelectuales que se definen como demócratas convencidos proclaman abiertamente que la única realidad que puede constatarse y con la cual se puede contar es la del poder y la dominación, ¿qué puede objetarse a aquellos que deciden quitarse la máscara definitivamente? [...] Cuando los principios de libertad, de igualdad y de justicia no logran obtener más que una aprobación y un compromiso meramente formal, repletos de todo tipo de reservas escépticas, de sobreentendidos irónicos, de autocríticas, de autosospechas y de autodesmitificaciones, los potenciales dictadores no tienen más que recurrir ante la opinión pública al juego, antaño mucho más eficaz, de la franqueza y del valor, afirmando con claridad aquello que saben y que la mala conciencia de sus adversarios ya ha admitido y confesado sobradamente de forma implícita» (Bouveresse, 1983, p. 384).

Los efectos de la crítica sobre el espíritu del capitalismo

El impacto de la crítica sobre el espíritu del capitalismo parece ser potencialmente al menos de tres tipos.

En primer lugar, la crítica es capaz de *deslegitimar los espíritus anteriores y privarles de su eficacia*. Daniel Bell (1979) sostiene que el capitalismo estadounidense se encontró con grandes dificultades a finales de la década de 1960 derivadas de la existencia de una tensión creciente entre las formas de ubicarse en el trabajo provenientes del ascetismo protestante sobre las cuales continuaba apoyándose el capitalismo y, por otro lado, el desarrollo de un modo de vida basado en el goce inmediato a través del consumo, estimulado por el crédito y la producción en masa, que los asalariados de las empresas capitalistas se veían incitados a abrazar en su vida privada. El hedonismo materialista de la sociedad de consumo vendría, según este análisis, a chocar de lleno –es decir, a criticar– con los valores de laboriosidad y ahorro que supuestamente sostenían, al menos implícitamente, la vida de trabajo, minando de este modo las modalidades de adhesión asociadas a la forma del espíritu del capitalismo por aquel entonces dominante, que se vio parcialmente deslegitimada. La consecuencia de todo ello es una desmovilización importante de los asalariados, resultado de una transformación de sus expectativas y aspiraciones.

Como segundo efecto, podemos observar que la crítica, al oponerse al proceso capitalista, obliga a quienes actúan como sus portavoces a justificarlo en términos de bien común. Cuanto más virulenta y convincente se muestre la crítica para un gran número de personas, más obligadas se verán las justificaciones planteadas como respuesta a insertarse en dispositivos fiables que garanticen *una mejora efectiva en términos de justicia*. En efecto, si los portavoces de los movimientos sociales se contentasen con declaraciones superficiales no acompañadas de acciones concretas –con palabras huecas, como suele decirse– como respuesta a sus reivindicaciones, si la expresión de buenos sentimientos bastase para calmar la indignación, no habría ninguna razón para que los dispositivos que se supone que hacen de la acumulación capitalista un fenómeno conforme al bien común debieran ser perfeccionados. Cuando el capitalismo se ve obligado a responder a los puntos destacados por la crítica para tratar de apaciguarla y para conservar la adhesión de sus tropas –que corren el peligro de prestar atención a las denuncias de la crítica–, *procede en esa misma operación a incorporar en su seno una parte de los valores en nombre de los cuales era criticado*. El efecto dinámico de la crítica sobre el espíritu del capitalismo pasa por el reforzamiento de las justificaciones y de los dispositivos asociados que, sin poner en cuestión el principio mismo de acumulación ni la exigencia de obtener beneficios, dan satisfacción parcial a la crítica e integran constricciones en el capitalismo que se corresponden con los puntos

que preocupaban a la mayor parte de sus detractores. El coste que la crítica ha de pagar por ser escuchada, al menos parcialmente, es ver cómo una parte de los valores que había movilizado para oponerse a la forma adoptada por el proceso de acumulación es puesta al servicio de esta misma acumulación mediante el proceso de aculturación que hemos evocado anteriormente.

Un último tipo de impacto posible de la crítica se fundamenta en un análisis mucho menos optimista en lo que a las reacciones del capitalismo se refiere. Podemos suponer que el capitalismo puede, bajo determinadas circunstancias, *escapar a la exigencia del reforzamiento de los dispositivos de justicia social* haciéndose cada vez más difícil de descifrar, «sembrando la confusión». Según esta posibilidad, la respuesta aportada a la crítica no conduce a la configuración de dispositivos más justos, sino a una transformación de los modos de obtención de los beneficios tal que deja al mundo momentáneamente desorganizado con respecto a los referentes anteriores y en un estado de enorme ilegibilidad. Frente a las nuevas concatenaciones cuya aparición no ha sido anticipada –y de las que es difícil decir si son más o menos favorables para los asalariados que los dispositivos sociales precedentes–, la crítica se encuentra desarmada durante un tiempo. El viejo mundo que denunciaba ha desaparecido, pero aún no sabemos qué decir del nuevo. La crítica actúa aquí como un acicate para acelerar la transformación de los modos de producción, los cuales entrarán en tensión con las expectativas de los asalariados formados sobre la base de los procesos anteriores, lo que llamará a una recomposición ideológica destinada a mostrar que el mundo del trabajo tiene todavía un «sentido».

Deberemos invocar estos tres tipos de efectos para dar cuenta de las transformaciones del espíritu del capitalismo a lo largo de los últimos treinta años.

El modelo de cambio que utilizaremos es un modelo a tres bandas. La primera representa la crítica y puede ser definida en función de lo que denuncia (siendo, como veremos, los objetos de denuncia bastante variados en el caso del capitalismo) y de su virulencia. La segunda corresponde al capitalismo, caracterizado por los dispositivos de organización del trabajo y las formas de obtención de beneficios específicas de una época determinada. La tercera remite asimismo al capitalismo, pero esta vez desde el punto de vista de la integración de dispositivos destinados a mantener una separación que resulte tolerable entre los medios empleados para generar beneficios (el segundo de los elementos que hemos señalado) y las exigencias de justicia que se apoyan en convenciones reconocidas como legítimas. Cada uno de los polos de esta oposición a tres bandas puede evolucionar: la crítica puede cambiar de objeto, así como perder o ganar virulencia; el capitalismo puede conservar o cambiar sus dispositivos de acumulación; también puede mejorarlos dotándolos de una mayor justicia o desmontar las garantías mantenidas hasta entonces.

Una crítica que se agota, es vencida o pierde su virulencia permite al capitalismo relajar sus dispositivos de justicia y modificar con toda impunidad sus procesos de producción. Una crítica que gana en virulencia y en credibilidad obliga al capitalismo a reforzar sus dispositivos de justicia, a no ser que, por el contrario, constituya –si el entorno político y tecnológico se lo permite– una incitación a transformarse, confundiendo las reglas de juego.

El cambio de los dispositivos de acumulación capitalista tiene como consecuencia el desarme temporal de la crítica, pero tiene también bastantes posibilidades de conducir, a medio plazo, a la formulación de un nuevo espíritu del capitalismo con el fin de restaurar la implicación de los asalariados que han perdido, en tal proceso, los puntos de referencia a los que se aferraban para tener algún asidero sobre su trabajo. Asimismo no es imposible que una transformación de las reglas de juego capitalistas modifique las expectativas de los asalariados sin socavar los dispositivos de acumulación, como en el caso analizado por D. Bell (1979).

Por otro lado, la introducción de dispositivos que garanticen una mayor justicia apacigua a la crítica en lo que respecta a los objetos de las reivindicaciones planteados hasta ese momento, pero a la par puede también conducirla a desplazarse hacia otros problemas. Este movimiento suele ir acompañado, en la mayoría de los casos, por un descenso de la vigilancia en torno a los antiguos puntos de contestación. Se abren así para el capitalismo nuevas posibilidades de transformar las reglas de juego, lo que entraña una degradación de las ventajas obtenidas previamente y provoca a medio plazo un relanzamiento de la crítica.

En el centro de este juego a tres bandas, funcionando como un dispositivo de registro, caja de resonancia y crisol donde se forman nuevos compromisos, encontramos al espíritu del capitalismo, un espíritu del capitalismo renegociado –puesto en cuestión o incluso aniquilado antes de un nuevo surgimiento– por la transformación tanto de los dispositivos dirigidos a la obtención de beneficios como de aquellos orientados a la consecución de la justicia, a la par que por la continua metamorfosis de las necesidades de justificación bajo el fuego de la crítica. El estudio del espíritu del capitalismo y de su evolución es una vía de entrada pertinente para analizar la dinámica conjunta del capitalismo y de sus críticas, que hemos situado en el centro de este trabajo.

Una noción que nos ayudará a articular estos tres términos de capitalismo, espíritu del capitalismo y crítica, será la de *prueba*, que constituye, por otro lado, un excelente dispositivo para integrar en un mismo marco, sin caer en reduccionismos, las exigencias de justicia y las relaciones de fuerza.

Pruebas de fuerza y pruebas legítimas

La noción de prueba rompe con una concepción excesivamente determinista de lo social, ya se funde en la omnipotencia de las estructuras, ya lo haga, dentro de una óptica culturalista, en la dominación de normas interiorizadas. El concepto de prueba hace hincapié en la incertidumbre que, desde la perspectiva de la acción, habita, en distintos grados, las situaciones de la vida social[44].

Para nuestro proyecto, la noción de prueba presenta la ventaja de permitirnos circular, con las mismas herramientas teóricas, de las relaciones de fuerza a los órdenes legítimos. La prueba es siempre una prueba de fuerza, es decir, el acontecimiento en el transcurso del cual los seres, midiéndose (imaginémonos un pulso entre dos personas o el enfrentamiento entre un pescador y la trucha que trata de escapar de él), muestran de lo que son capaces e incluso, a un nivel más profundo, de qué están hechos. Cuando la situación se encuentre sometida a las constricciones de la justificación y los protagonistas juzguen que estas constricciones son realmente respetadas, esta prueba de fuerza será considerada como legítima.

Diremos, en el primer caso (prueba de fuerza), que al final de la prueba, la revelación de las potencias se traduce en la determinación de un cierto grado de *fuerza* y, en el segundo (prueba legítima), en un juicio sobre la *grandeza* respectiva de las personas. Mientras que la atribución de una fuerza define un estado de cosas sin ninguna coloración moral, la atribución de una grandeza presupone un juicio que no sólo atañe a la fuerza respectiva de los seres presentes, sino también al carácter justo del orden revelado por la prueba.

El paso de la prueba de fuerza a la prueba de grandeza legítima presupone un trabajo social de identificación y cualificación de los diferentes tipos de fuerzas que deben ser distinguidas y separadas unas de otras. Para que pueda ser apreciada desde el punto de vista de la justicia, una prueba debe, para empezar, estar especificada, ser prueba *de algo*, de esto o de aquello, de una carrera a pie o de latín, y no permanecer indeterminada y abierta a un enfrentamiento entre seres

[44] Esta incertidumbre apunta al estado de los seres, objetos o personas y, en particular, a sus respectivas potencias, de las que depende su ubicación en los dispositivos que enmarcan la acción. En un mundo en el que toda potencia fuese fijada de una vez para siempre, donde los objetos fuesen inmutables (donde, por ejemplo, no estuviesen sometidos al desgaste) y donde las personas actuasen según un programa estable y conocido por todos, la prueba sería siempre esquivada, pues la certidumbre que existiría sobre sus resultados la haría innecesaria. En la medida en que las posibilidades de los objetos (como cuando se habla de probar las posibilidades de un vehículo) y las capacidades de las personas son, por naturaleza, inciertas (nunca sabemos con exactitud de lo que la gente es capaz), los seres entran en relaciones de enfrentamiento y de confrontación en las que se revela su potencia.

considerados desde cualquier tipo de relación e implicando cualquier tipo de fuerza (lo que podría constituir una de las caracterizaciones posibles de la violencia). Si lo que es puesto a prueba no es predefinido, la prueba será juzgada como poco sólida, poco fiable y sus resultados serán cuestionables. De este modo, mientras que en la lógica de la prueba de fuerza las fuerzas se encuentran, se componen y se desplazan sin más límite que la propia resistencia de otras fuerzas, la prueba de grandeza sólo es válida (justa) si pone en juego fuerzas de la misma naturaleza. Ya no podemos reconocer por el arte la fuerza del dinero, reconocer por el dinero la fuerza de la reputación o de la inteligencia, etc. Es necesario, para no ser simplemente fuerte, sino también grande, hacerse con la fuerza de la naturaleza adecuada a la prueba a la cual uno se somete. De este modo, asegurar la justicia de una prueba es formalizarla y controlar su ejecución con objeto de impedir que sea parasitada por fuerzas exteriores.

En una sociedad en la que un gran número de pruebas están sometidas a constricciones que definen en qué consiste una prueba legítima, la fuerza de los fuertes se ve bastante disminuida toda vez que la tensión de las pruebas tiende a obstaculizar las posibilidades de aquellos que, disponiendo de fuerzas diferenciadas pero poco específicas, pueden desplazarlas, confundirlas o extenderlas en función de las necesidades estratégicas de la situación. No se puede, por ejemplo, comprar a los críticos literarios y ser reconocido como un escritor dotado de gran inspiración, o convertirse en director de gabinete por el simple hecho de ser el primo del ministro. Hay que renunciar a salirse con la suya a cualquier precio.

Además, la prueba de fuerza y la prueba legítima no deben ser concebidas como oposiciones discretas. Existe de una a otra un *continuum*, de tal forma que las pruebas pueden ser juzgadas más o menos justas, y que siempre sea posible descubrir la acción de fuerzas subyacentes que vienen a contaminar una prueba que, sin embargo, pretende ser legítima (como ocurre, por ejemplo, con la manifestación de las ventajas y desventajas sociales que inciden sobre los resultados de la prueba escolar, sin que los examinadores lo tengan en cuenta explícitamente).

La noción de prueba nos sitúa en el centro de la perspectiva sociológica, uno de cuyos interrogantes más constantes –que ninguna teoría ha eludido– atañe a los procesos de selección por los cuales se efectúa la distribución diferencial de las personas entre lugares dotados de un valor desigual, y al carácter más o menos justo de esta distribución (y aquí la sociología converge con los interrogantes planteados por la filosofía política). La noción de prueba posee también la ventaja de hacer posibles los cambios de escala según se tome como objeto de análisis situaciones de prueba consideradas en su singularidad en el transcurso de interacciones tratadas como acontecimientos únicos (como el intercambio entre un candidato a ser contratado y el contratante) –cuyo tratamiento recuer-

da a los procedimientos de la microsociología– o bien nos limitemos a describir clases de pruebas relativamente estabilizadas que, desde una perspectiva de la sociología de la acción, conectan con los interrogantes clásicos de la macrosociología. La noción de prueba permite, por lo tanto, desplazarse entre lo micro y lo macro, en la medida en que se orienta tanto hacia dispositivos sectoriales o situaciones singulares como hacia concatenaciones societales, ya que las grandes tendencias de selección social descansan, en última instancia, en la naturaleza de las pruebas que una sociedad reconoce en un momento dado. De este modo, no sería exagerado considerar que se puede definir una sociedad (o un estado social) por la naturaleza de las pruebas que se da a sí misma y a cuyo través se efectúa la selección social de las personas y por los conflictos que apuntan al carácter más o menos justo de estas pruebas.

Crítica y prueba están estrechamente ligadas una con otra. La crítica conduce a la prueba en la medida en que ésta pone en cuestión el orden existente y coloca bajo sospecha el estado de grandeza de los seres presentes. A su vez, la prueba –sobre todo cuando pretende la legitimidad– se expone a la crítica, que descubre las injusticias suscitadas por la acción de fuerzas ocultas.

El impacto de la crítica sobre el capitalismo se realiza a través de los efectos que ésta produce sobre las pruebas centrales del capitalismo. Es el caso, por ejemplo, de las pruebas de las que depende el reparto entre salarios y beneficios dentro de un determinado estado del derecho laboral y del derecho de sociedades que se supone que respetan o, por ejemplo, las pruebas de selección que dan acceso a posiciones consideradas más o menos favorables.

El papel de la crítica en la dinámica de las pruebas

Podemos considerar que existen dos maneras de criticar las pruebas. La primera tiene una intención *correctiva*: la crítica desvela lo que, en las pruebas cuestionadas, transgrede la justicia y, en particular, las fuerzas que algunos de los protagonistas movilizan a espaldas de los otros, lo que les procura una ventaja inmerecida. El objetivo de la crítica es, en este caso, mejorar la justicia de la prueba –*tensarla*, podríamos decir–, aumentar su nivel de convencionalismo, desarrollar su marco reglamentario o jurídico. Las pruebas instituidas, como, por ejemplo, las elecciones políticas, los exámenes escolares, las pruebas deportivas y las negociaciones paritarias entre agentes sociales, son el resultado de semejante trabajo de depuración de la justicia, de tal forma que no se permita pasar más que a las fuerzas que sean consideradas coherentes con la calificación de la prueba. No obstante, estas pruebas permanecen perpetuamente susceptibles de mejora y, por lo tanto, de crítica. El trabajo de depuración es un trabajo sin fin

porque las relaciones bajo las cuales pueden ser aprehendidas las personas son ontológicamente ilimitadas[45].

Una segunda forma de criticar las pruebas podría denominarse *radical*. Lo fundamental ya no consistiría en corregir las condiciones de la prueba con el fin de hacerla más justa, sino en suprimirla y, eventualmente, reemplazarla por otra. En el primer caso, la crítica toma en serio los criterios que se supone que satisface la prueba, para demostrar que su realización se aleja, en determinado número de aspectos, de su definición o, si se quiere, de su concepto, tratando de contribuir a hacerla más conforme a las pretensiones que supuestamente debería satisfacer. En el segundo caso, es la validez misma de la prueba, que es precisamente lo que da sentido a su existencia, lo que es puesto en cuestión. Desde el punto de vista de esta segunda posición crítica, la crítica que pretende corregir la prueba es, frecuentemente, criticada como *reformista*, en oposición a una crítica radical que históricamente se ha afirmado como *revolucionaria*.

Con respecto al modelo de las economías de grandeza (Boltanski, Thévenot, 1991) en el que nos basamos aquí, la crítica correctiva es una crítica que toma en serio la ciudad en referencia a la cual ha sido construida la prueba. Inversamente, la crítica radical es una crítica que se ejerce en nombre de otros principios, principios provenientes de otra ciudad diferente de aquella sobre la que la prueba, en su definición admitida habitualmente, pretende basar sus juicios.

Vamos a evocar, en un primer momento, el destino posible de una crítica correctiva con pretensiones reformistas. En la medida en que las pruebas criticadas pretenden ser consideradas como legítimas (lo que provoca que recurran para justificarse a las mismas posiciones normativas que son invocadas por la crítica), es imposible que quienes tienen como tarea controlar su realización práctica ignoren eternamente las observaciones de las que son objeto estas pruebas,

[45] Toda vez que no se opera en un universo abstracto, sino en el mundo real, en un mundo atravesado por fuerzas múltiples, la prueba más cuidadosamente dispuesta no puede impedir por completo el paso de fuerzas que no entran en su definición. Por otro lado, una prueba absolutamente impecable es imposible desde un punto de vista lógico, ya que supondría el establecimiento de un procedimiento específico para cada situación singular (y para cada persona), lo cual impediría el juicio bajo el principio de equivalencia y la constitución de un orden justificable. Un mundo perfectamente justo supondría una especie de codificación previa de cada situación y un procedimiento de negociación para que los actores pudieran converger hacia un acuerdo sobre la definición de la situación, lo cual es imposible material (el tiempo consagrado a la negociación sería mayor que el tiempo consagrado a la acción) y lógicamente (habría también que definir, mediante negociaciones, la situación de negociación mediante un ejercicio especular infinito). Nada garantizaría además que la codificación *ad hoc* así obtenida fuese realmente adecuada a la situación, porque a las personas, en ausencia de precedentes y de aprendizaje por prueba y error, les sería imposible detectar las fuerzas parasitarias y corregir la graduación de la prueba.

ya que para continuar siendo legítimas deben ser capaces de plantear una respuesta a la crítica. Esta respuesta puede consistir bien en mostrar que la crítica se equivoca (y para ello debe entonces aportar pruebas convincentes), bien en estrechar el control sobre la prueba y depurarla para hacerla más conforme con el modelo de justicia que sostiene los juicios que aspiran a la legitimidad. Es lo que ocurre, por ejemplo, cuando, tras las denuncias, se hace anónimo un examen que anteriormente no lo era o cuando se prohíbe la divulgación de informaciones procedentes de operaciones de bolsa (*délits d'initiés*[46]).

Pero puede producirse otra reacción ante la crítica correctiva de una prueba que no consistiría en satisfacerla, sino en tratar de esquivarla. Cabe esperar este movimiento, por un lado, entre aquellos que resultan beneficiados por la prueba, pero que la crítica ha demostrado hasta qué punto éstos la superaban de manera ilegítima, ya que ven, por consiguiente, cómo merman las ventajas de las que disponían, y, por otro lado, entre los organizadores de la prueba o entre aquellos sobre quienes descansan mayoritariamente los costes de su organización[47], que consideran que el aumento esperado de la justicia de la prueba –y, por lo tanto, en su legitimidad– no compensa el mayor coste de la misma (reforzamiento de los controles, precauciones, perfeccionamiento de los criterios de enjuiciamiento), o incluso que, con independencia de las ventajas obtenidas desde el punto de vista de la justicia, el coste se ha vuelto prohibitivo.

De este modo, un cierto número de actores puede tener interés en reducir la importancia concedida a una prueba, en su marginalización, sobre todo si parece difícil poner fin al trabajo de la crítica, cuyo relanzamiento obliga de continuo a tensar aquélla y a aumentar sus costes. En lugar de poner frontalmente en tela de juicio las pruebas instituidas –lo que sería demasiado costoso, en primer lugar en términos de legitimidad–, tratan de buscar nuevos caminos para la obtención de beneficios realizando *desplazamientos* locales, de escasa amplitud,

[46] Así se denomina a las infracciones cometidas en la bolsa por todas aquellas personas que disponiendo, en el ejercicio de su profesión o de sus funciones, de una información privilegiada sobre las perspectivas o la situación de un emisor de títulos, sobre las perspectivas de evolución de un valor inmobiliario, etc., las comunicara a un tercero fuera del marco habitual de su profesión o de sus funciones. Son considerados «iniciados» el dirigente de una sociedad, su secretario general o su administrador [N. del T.].

[47] En el caso de la prueba de seleción, es la empresa la que soporta el coste directo, mientras que los principales beneficiarios son, por ejemplo, los diplomados de determinadas escuelas. En el caso de la prueba del reparto del valor añadido, los beneficiarios son los asalariados y los capitalistas, en función de proporciones que son precisamente el objeto de la disputa. El coste recaería sobre las empresas, pero también sobre el Estado en la medida en que éste es el encargado de hacer respetar las reglamentaciones y de interponer los controles necesarios para proteger los respectivos derechos de las partes implicadas.

poco visibles y múltiples. Estos desplazamientos pueden ser geográficos (deslocalización hacia regiones donde la mano de obra es barata y donde el derecho laboral se encuentra poco desarrollado o respetado) si, por ejemplo, las empresas no quieren introducir las mejoras propuestas por la crítica en el reparto de salarios/beneficios (podrían hacerse exactamente las mismas observaciones con respecto a las nuevas exigencias en materia de medio ambiente). También puede tratarse de una modificación de los criterios de medición del éxito en la empresa para escapar a los procedimientos vinculados a la gestión de las promociones o de la supresión de pruebas formales en los procesos de selección (resolución de los casos por escrito, tests psicotécnicos) considerados como demasiado costosos. Estos desplazamientos, que modifican el recorrido de las pruebas[48], tienen por efecto la reducción de los costes asociados al mantenimiento de las pruebas puestas en tensión y la mejora de los beneficios de aquellos que pueden disponer de recursos diversificados y que se encuentran liberados de las trabas que limitaban hasta entonces los usos que podían hacer de sus fuerzas. En una sociedad capitalista, donde los fuertes son los poseedores de capital, y en la que la historia ha demostrado con regularidad que, sin trabas legislativas y reglamentarias, éstos tienden a usar su poder económico para conquistar una posición dominante en todos los ámbitos y para no dejar a los asalariados más que lo indispensable para su supervivencia del valor añadido extraído, evidentemente es el partido del beneficio el que suele salir ganando de estos microdesplazamientos.

Este modo de reaccionar ante la crítica mediante desplazamientos tiene también por efecto el desarme temporal de esta última, que se ve frente a un mundo que ya no es capaz de interpretar. La crítica y los aparatos críticos propios de una etapa anterior del espíritu del capitalismo son incapaces de aferrar las nuevas pruebas que no han sido aún sometidas a un trabajo de reconocimiento, de institucionalización y de codificación, porque una de las primeras tareas de la crítica es, precisamente, identificar las pruebas más reseñables vigentes en una sociedad dada, clarificar o empujar a los protagonistas a aclarar los principios subyacentes a las mismas para, posteriormente, hallarse en condiciones de proceder a una crítica correctiva o radical, reformista o revolucionaria, según las opciones y estrategias de aquellos que la llevan a cabo.

A resultas de la multitud de microdesplazamientos desplegados con objeto de evitar localmente las pruebas más costosas o las más sometidas a la crítica, la

[48] Podemos hablar de recorrido de pruebas cuando, como suele ocurrir con las pruebas más institucionalizadas, el acceso a una prueba está cerrado, es decir, condicionado a la superación de una prueba anterior, al objeto de unificar las propiedades de los competidores presentes, lo que es una condición para que la equivalencia sobre la cual descansa la prueba sea juzgada como válida.

acumulación capitalista se ve en parte liberada de los obstáculos que hacía pesar sobre ella la noción limitadora de bien común. Pero, al mismo tiempo, se ve desposeída de las justificaciones que hacían de ella algo deseable para la mayoría de los actores, excepto si esta reorganización de las pruebas resulta estar en armonía con temáticas planteadas por una crítica radical encaminada (también en nombre del bien común aunque invocando valores diferentes) a suprimir las antiguas pruebas. Un desplazamiento de este tipo pierde en legitimidad desde el punto de vista de los antiguos principios, pero puede apoyarse en principios de legitimidad aportados por otros sectores de la crítica. A nos ser que logre una salida completa del régimen del capital, el único destino posible de la crítica radical (cuya cerrazón en el mantenimiento de una postura de oposición testaruda e interminable suele ser fácilmente calificada de «irreal» por sus detractores) parece ser su utilización como fuente de ideas y de legitimidad para salir de un marco demasiado normativizado, y para determinados actores demasiado costoso, heredado de una etapa anterior del capitalismo.

De este modo, podemos considerar posibles *situaciones en las que el conjunto de la crítica se ve desarmada* como resultado de un mismo movimiento: una, que aquí hemos calificado de correctiva (lo que no quiere decir que se conciba necesariamente como reformista), porque las pruebas a las cuales se ajustaba desaparecen o caen en desuso; la otra, que hemos denominado radical (lo que no significa tampoco que sólo sea cosa de aquellos que se denominan a sí mismos «revolucionarios»), porque la evolución de las ideas dominantes va en un sentido que ella reclamaba y que en parte satisface. Como veremos a continuación, una situación de este tipo ha caracterizado, desde nuestro punto de vista, a Francia en la década de 1980.

Sin embargo, tal situación no parece destinada a durar mucho tiempo: la reorganización del capitalismo crea nuevos problemas, nuevas desigualdades y nuevas injusticias, no porque sea intrínseco a su naturaleza ser injusto, sino porque la cuestión de la justicia no es pertinente dentro del marco en que se despliega –la norma de acumulación de capital es amoral– a no ser que la crítica le obligue a justificarse y autocontrolarse.

Progresivamente van reconstituyéndose diferentes esquemas de interpretación, permitiendo dar sentido a estas transformaciones y favoreciendo un relanzamiento de la crítica al facilitar la identificación de las nuevas modalidades problemáticas de la acumulación. La recuperación de la crítica trae consigo la formación de nuevos puntos de apoyo normativos que el capitalismo ha de ser capaz de integrar. Este compromiso se afirma en la expresión de una nueva forma de espíritu del capitalismo que contiene, al igual que aquellos que le precedieron, exigencias de justicia.

Así, pues, el nacimiento de un nuevo espíritu del capitalismo se realiza en dos tiempos, aunque sea ésta una distinción fundamentalmente de tipo analítico, pues en realidad ambas fases se encuentran profundamente imbricadas. Asistimos, en un primer momento, al esbozo de un esquema de interpretación general de los nuevos dispositivos, a la puesta en marcha de una nueva cosmología que permite ubicarse y deducir algunas reglas elementales de comportamiento. En un segundo momento, este esquema va a *depurarse en dirección a una mayor justicia*. Una vez que sus principios de organización se han establecido, la crítica reformista va a esforzarse por tensar las nuevas pruebas identificadas.

Las formas históricas de la crítica del capitalismo

Para interpretar la coyuntura histórica que aborda nuestro trabajo, debemos ahora definir con mayor exactitud el contenido de las críticas dirigidas al capitalismo, porque la orientación de un movimiento particular de éste y el sentido de las transformaciones que afectan a su espíritu no pueden comprenderse en profundidad si no tomamos en consideración el tipo de críticas a las que se ha visto y se ve expuesto. La necesidad de aportar justificaciones al capitalismo y de mostrarle bajo una luz atractiva no se impondría con tanta urgencia si el capitalismo no estuviera enfrentado, desde sus orígenes, a fuerzas críticas de gran potencia. El anticapitalismo es tan antiguo como el propio capitalismo, «le acompaña como su propia sombra a lo largo de todo su desarrollo. Podemos sostener, sin buscar con ello en ningún caso la paradoja, que el anticapitalismo es, desde un punto de vista histórico, la expresión más importante del capitalismo» (Baechler, 1995, vol. 2, p. 268).

Sin entrar con detalle en la historia de las críticas de las que ha sido objeto el capitalismo –tarea que superaría con mucho el marco de esta obra– debemos, no obstante, para comprender la formación del nuevo espíritu del capitalismo, recordar los principales vectores sobre los que se han construido las principales formas de anticapitalismo y que han permanecido bastante perennes desde la primera mitad del siglo XIX.

La formulación de una crítica supone previamente la vivencia de una experiencia desagradable que suscita la queja, ya sea ésta padecida personalmente por el crítico o el resultado de una conmoción por la suerte de otro (Chiapello, 1998). Es lo que aquí denominaremos la fuente de la *indignación*. Sin este primer movimiento emotivo, casi sentimental, ninguna crítica puede emprender vuelo. Por otro lado, el espectáculo del sufrimiento no conduce automáticamente a una crítica articulada, ya que necesita de un apoyo teórico y de una retórica argumentativa para dar voz y traducir el sufrimiento individual en términos que hagan referencia al bien común (Boltanski, 1990; 1993). Así, pues, existen realmente dos niveles en la expresión de una crítica: un nivel primario,

situado en el ámbito de las emociones, que es imposible hacer callar y que siempre está dispuesto a inflamarse ante la presencia de la menor situación novedosa que fuerce la indignación, y un nivel secundario, reflexivo, teórico y argumentativo, que permite mantener la lucha ideológica y que constituye la fuente de conceptos y esquemas que permitirán ligar las situaciones históricas que pretenden someterse a crítica a valores susceptibles de universalización. Cuando hablamos de desarme de la crítica hacemos referencia a este segundo nivel. Dado que sabemos que el trabajo de la crítica consiste en traducir la indignación al marco de teorías críticas para proporcionarle voz posteriormente (lo que implica, por su parte, otras condiciones que no examinaremos aquí), comprendemos, que aun cuando las fuerzas críticas parecen estar en total descomposición, la capacidad de indignarse permanezca intacta. Ésta se encuentra especialmente presente entre los jóvenes, quienes no han experimentado aún el cierre del campo de posibilidades constitutivo del envejecimiento, pudiendo conformar el sustrato a partir del cual se hace posible un relanzamiento de la crítica. Aquí es donde reside la garantía de un trabajo crítico renovado de forma continua.

Desde su formación –y a pesar de las transformaciones del capitalismo– la «naturaleza» de la crítica (Heilbroner, 1986) no se ha transformado radicalmente, hasta el punto de que las fuentes de indignación que la han alimentado de forma continua han permanecido bastante similares a lo largo de los dos últimos siglos. Son básicamente de cuatro tipos:

a) el capitalismo como fuente de *desencanto* y de *inautenticidad* de los objetos, de las personas, de los sentimientos y, en general, del tipo de vida que se encuentra a él asociado;
b) el capitalismo como fuente de *opresión*, en la medida en que se opone a la libertad, a la autonomía y a la creatividad de los seres humanos sometidos bajo su imperio, por un lado, a la dominación del mercado como fuerza impersonal que fija los precios, designa los hombres y los productos-servicios deseables y rechaza al resto y, por otro, a las formas de subordinación de la condición salarial (disciplina de empresa, estrecha vigilancia por parte de los jefes y encuadramiento mediante reglamentos y procedimientos);
c) el capitalismo como fuente de *miseria* de los trabajadores y de *desigualdades* de alcance desconocido en el pasado;
d) el capitalismo como fuente de *oportunismo* y de *egoísmo* que, favoreciendo solamente intereses particulares, actúa como destructor de los lazos sociales y de las solidaridades comunitarias, en particular de una solidaridad mínima entre ricos y pobres.

Una de las mayores dificultades del trabajo crítico consiste en la cuasi imposibilidad de mantener unidas estas diferentes causas de indignación e integrarlas en un marco coherente, de tal forma que la mayor parte de las teorías críticas privilegian uno de los ejes, en función del cual desplegarán su argumentación, en detrimento de los otros. De este modo, unas veces se hace hincapié en las dimensiones industriales del capitalismo (crítica de la estandarización de los bienes, de la técnica, de la destrucción de la naturaleza y de los modos de vida auténticos, de la disciplina de fábrica y de la burocracia), de tal forma que las mismas críticas podrían también ser aplicadas a una denuncia del socialismo real, mientras otras veces se privilegia la crítica de sus dimensiones mercantiles (crítica de la dominación impersonal del mercado; del dinero todopoderoso que hace que todo sea equivalente, convirtiendo a los seres más sagrados, a las obras de arte y, sobre todo, a los seres humanos, en mercancías; que somete a procesos de mercantilización a la política, objeto de marketing y de publicidad como cualquier otro producto). Por otro lado, las referencias normativas movilizadas para dar cuenta de la indignación son diferentes, cuando no difícilmente compatibles. Mientras que la crítica del egoísmo y del desencanto suele ir acompañada de una nostalgia por las sociedades tradicionales o sociedades de orden –sobre todo por sus dimensiones comunitarias–, la indignación frente a la opresión y la miseria en una sociedad rica se apoya en los valores de libertad e igualdad que, pese a ser ajenos al principio de acumulación ilimitada que caracteriza al capitalismo, han estado históricamente asociados al ascenso de la burguesía y al desarrollo del mismo[49].

Por tales razones, los portadores de estos diversos motivos de indignación y puntos de apoyo normativos han sido grupos de actores diferentes, pese a que podamos, frecuentemente, verlos asociados en una coyuntura histórica determinada. De este modo, podemos distinguir entre una *crítica artista* y una *crítica social*[50].

La primera de ellas, que hunde sus raíces en la invención de un modo de vida bohemio (Siegel, 1986), recurre sobre todo a las dos primeras fuentes de indignación que hemos señalado brevemente hace un instante: por un lado, el desencanto y la inautenticidad y, por otro, la opresión, que caracterizan al mundo burgués asociado con el ascenso del capitalismo. Esta crítica pone en primer plano la pérdida de sentido y, más en concreto, la pérdida del sentido de lo bello y de lo grandioso que se desprende de la estandarización y de la mercantilización generalizada y que no sólo afecta a los objetos cotidianos, sino también a las obras de arte (el mercantilismo cultural de la burguesía) y a los seres humanos.

[49] Como demuestra François Furet (1995, pp. 20-31), los valores burgueses han servido para proporcionar un fuerte impulso a la crítica de la burguesía.

[50] Véase Grana (1964), Bourdieu (1992) y Chiapello (1998).

Esta crítica insiste en la voluntad objetiva del capitalismo y de la sociedad burguesa de incorporar, dominar y someter a los seres humanos a un trabajo prescrito con el objetivo de obtener beneficios, pero invocando hipócritamente la moral, a la que se opondría la libertad del artista, su rechazo a una contaminación de la estética por la ética, su desprecio por toda forma de sometimiento en el tiempo y en el espacio, así como, en sus expresiones más extremas, por todo tipo de trabajo.

La crítica artista descansa en una oposición, cuya expresión ejemplar podemos encontrar en Baudelaire, entre el apego y el desapego, la estabilidad y la movilidad. Por un lado estarían los burgueses, poseedores de tierras, de fábricas, de mujeres y esclavos del tener, obnubilados por la conservación de sus bienes, perpetuamente preocupados por su reproducción, su explotación y su crecimiento, condenados de este modo a una previsión meticulosa, a una gestión racional del espacio y del tiempo y a una búsqueda casi obsesiva de la producción por la producción. Por otro lado, estarían los intelectuales y los artistas libres de toda atadura, cuyo modelo –el del *dandy*, construido a mediados del siglo XIX– hizo tanto de la cultura de la incertidumbre como de la ausencia radical de toda producción que no fuese la producción de sí mismo ideales insuperables (Coblence, 1986)[51].

El segundo tipo de crítica, inspirada en los socialistas y, posteriormente, en los marxistas, hace referencia preferentemente a las dos últimas fuentes de indignación que hemos identificado: el egoísmo de los intereses particulares en la sociedad burguesa y la miseria creciente de las clases populares en una sociedad con una riqueza sin precedentes, misterio que encontrará su explicación en las teorías de la explotación[52]. Apoyándose en la moral y, a menudo, en una temática de inspiración cristiana, la crítica social rechaza, a veces con violencia, el inmoralismo o el neutralismo moral, el individualismo, inclusive el egoísmo o egotismo, de los artistas[53].

Recurriendo a fuentes ideológicas y emocionales diferentes, las cuatro temáticas de la indignación, cuyos rasgos principales acabamos de recordar, no son compatibles automáticamente y pueden, según las coyunturas históricas, verse asociadas, a menudo al precio de un malentendido fácilmente denunciable como incoherencia, o, por el contrario, entrar en tensión.

Un ejemplo de amalgama nos lo ofrece la crítica intelectual en la Francia posterior a la Segunda Guerra Mundial, tal y como se expresa en una revista como *Les Temps Modernes*, que se preocupaba de mantenerse en la primera línea de todas las luchas y lograr así conciliar el obrerismo y el moralismo del partido comunista con el libertinaje aristocrático de la vanguardia artística. En este caso, la crítica esencialmente de tipo económico que denuncia la explotación burguesa de la clase obrera va acompañada de una crítica de las costumbres, denunciando el carácter opresivo e hipócrita de la moral burguesa –particularmente en lo que respecta a la sexualidad– y de una crítica estética que desacredita el sibaritismo de una burguesía de gustos academicistas. La insistencia en la *transgresión* (de la que la figura de Sade constituye, desde comienzos de la década de 1940 hasta mediados de la década de 1960, el símbolo obligado movilizado por un gran número de escritores de la izquierda no comunista)[54] sirvió de puente entre estos diferentes temas no exentos, por otro lado, de malentendidos y conflictos cuando la transgresión sexual o estética, a la que los intelectuales y artistas eran particularmente aficionados, chocaba con el moralismo y el clasicismo estético de las elites obreras. Obreros que secuestraban a su patrón, homosexuales que se besaban en público o artistas que exponían objetos triviales desplazados de su contexto habitual en galerías de arte o en un museo, ¿no eran todos ellos, en el fondo, ejemplos de la metamorfosis de una misma *transgresión* del orden burgués?

[51] De la ausencia de ataduras se desprende la idealización de un uso particular del espacio y el tiempo. Como han repetido las múltiples glosas del tema del *transeúnte* (de los *pasajes* de París, etc.) en Baudelaire, el artista es, en primer lugar, aquel que no hace sino pasar. Aquel cuya libertad se manifiesta pasando de un lugar a otro, de una situación a otra, un día en un burdel, al día siguiente en casa de una marquesa, sin entretenerse ni atarse, sin privilegiar un lugar con respecto a otro y, sobre todo, alejándose de todo juicio de valor del que pudiera brotar una intención moral, en favor de un juicio puramente estético que tenga como único principio la *visión* del artista (Froidevaux, 1989).

[52] Podemos encontrar en Marx, así como entre la mayoría de los pensadores de la modernidad, ambas críticas: la artista y la social. La primera está muy presente en el joven Marx y en franco retroceso –aunque no completamente ausente– con respecto a la crítica social en *El Capital*. Los conceptos de alienación y de explotación hacen referencia a estas dos sensibilidades diferentes. En la alienación, lo primero en ser denunciado es la opresión, así como la forma en que la sociedad capitalista impide a los seres humanos vivir una «verdadera» vida, una vida auténticamente humana, volviéndoles extraños a sí mismos, es decir, a su humanidad más profunda; la crítica de la alienación es, por lo tanto, también una crítica de la ausencia de autenticidad del mundo nuevo. La explotación, por su parte, establece un vínculo entre la pobreza de los pobres y la riqueza de los ricos, ya que los ricos son ricos únicamente porque han empobrecido a los pobres. La explotación pone en relación la cuestión de la miseria y de la desigualdad con la del egoísmo de los ricos y su falta de solidaridad.

[53] Véase, por ejemplo, la manera en que Proudhon, fundamentalmente, estigmatiza las costumbres de los artistas y condena «los cantos a la fealdad y a la inmundicia» que reúnen «las ignominias morales», «las corrupciones físicas» y el «escándalo de la complacencia perversa y de la indiferencia cínica frente a la infamia y a lo escandaloso» (Bourdieu, 1992, p. 160).

[54] Sobre la figura, rigurosamente mítica, de Sade en la Bastilla, como víctima de la opresión, que reconoce abiertamente los crímenes de los que se le acusa, convirtiéndose así en símbolo de la transgresión, en la literatura de izquierdas entre las décadas de 1940 y 1960 (en particular en Bataille o en torno a él), véase Boltanski (1993).

Sin embargo, en otras coyunturas políticas, las diferentes tradiciones críticas del capitalismo pueden diverger fácilmente, entrar en tensión o incluso oponerse violentamente entre sí. De este modo, mientras que la crítica del individualismo y su corolario comunitarista pueden dejarse arrastrar fácilmente hacia derivas fascistas (como ocurrió entre los intelectuales de la década de 1930), la crítica de la opresión puede conducir lentamente a quienes la atacan hacia la aceptación, cuanto menos tácita, del liberalismo, como ocurrió en la década de 1980 con numerosos intelectuales provenientes de la extrema izquierda que, habiendo reconocido justamente en el régimen soviético otra forma de alienación y habiendo hecho de la lucha contra el totalitarismo su principal combate, no pudieron prever o no supieron reconocer el nuevo predominio liberal en el mundo occidental.

Cada una de estas dos críticas puede ser considerada como más *radical* que la otra en cuanto a su posición con respecto a la modernidad ilustrada de la que el capitalismo se reclama, lo mismo que ocurre con la democracia, aunque desde puntos de vista diferentes.

La crítica artista, aunque comparta con la modernidad su individualismo, se presenta como una contestación radical de los valores y opciones básicos del capitalismo (Chiapello, 1998): la crítica artista rechaza el desencanto resultante de los procesos de racionalización y de mercantilización del mundo inherentes al capitalismo, procesos que trata de interrumpir o suprimir, buscando de esa forma una salida al régimen del capital. La crítica social, por su parte, trata de resolver ante todo el problema de las desigualdades y de la miseria, acabando con el juego de los intereses individuales. Aunque algunas de estas soluciones pueden parecer radicales, no suponen, sin embargo, una paralización de la producción industrial, de la invención de nuevos artefactos, del enriquecimiento de la nación y del progreso material, constituyendo, por lo tanto, un rechazo menos total de los marcos y opciones del capitalismo.

Sin embargo, a pesar de la inclinación predominante de cada una de estas dos críticas bien hacia la reforma, bien hacia la salida del régimen del capital, ambas poseen una vertiente moderna y una vertiente antimoderna. La tensión entre una crítica radical de la modernidad que conduce a «contestar su tiempo sin participar en él» y una crítica moderna que corre el riesgo de «participar en su tiempo sin contestarlo» constituye, de este modo, una constante de los movimientos críticos[55]. La crítica artista es antimoderna cuando insiste en el desencanto y moderna cuando se preocupa por la liberación. Hundiendo sus raíces en

[55] Por tomar un ejemplo reciente, el del situacionismo –estudiado por J. Coupat, de quien tomamos prestada esta oposición–, semejante tensión condujo a una autodisolución del movimiento tras la ruptura entre Debord (crítica antimodernista) y Vaneigem (crítica modernista) (Coupat, 1997).

los valores liberales provenientes del espíritu de la Ilustración, denuncia la falsedad de un orden que, lejos de llevar a cabo el proyecto de liberación de la modernidad, no hace sino traicionarlo: en lugar de liberar las potencialidades humanas de autonomía, de autoorganización y de creatividad, impide a la gente la dirección de sus propios asuntos, somete a los seres humanos a la dominación de las racionalidades instrumentales y los mantiene encerrados en una «jaula de hierro»[56]. La exigencia de la participación activa de los productores en el capitalismo no es sino la negación y destrucción de ésta[57]. La crítica social tiende a ser moderna cuando insiste en las desigualdades y antimoderna cuando, insistiendo en la ausencia de solidaridad, se construye como una crítica del individualismo.

El carácter incompleto de la crítica

Estas características de las tradiciones críticas del capitalismo y la imposibilidad de construir una crítica total, perfectamente articulada, que se apoye equitativamente sobre las cuatro fuentes de indignación que hemos identificado, explican la ambigüedad intrínseca de la crítica, la cual –aun en los movimientos más radicales– comparte siempre «algo» con aquello que trata de criticar. Esto se debe, simplemente, al hecho de que las referencias normativas en las que se apoya la crítica se encuentran a su vez parcialmente inscritas en el mundo[58].

[56] Sobre la utilización, sobre todo en la filosofía moral, de la metáfora de la «jaula de hierro», véase Wagner (1996), p. 110.

[57] «El capitalismo, a diferencia [de las formas sociales que le han precedido], se yergue sobre una contradicción intrínseca, una verdadera contradicción, en el sentido literal del término. La organización capitalista de la sociedad es contradictoria, en los mismos términos que un individuo neurótico lo es: la organización capitalista es incapaz de realizar sus intenciones si no es a través de actos que la contradicen constantemente. Podemos observarlo situándonos en el nivel de la producción: el sistema capitalista sólo puede sobrevivir tratando de reducir continuamente a los asalariados a simples *ejecutantes* y sólo puede funcionar en la medida en que esta reducción no se lleve a cabo. El capitalismo está obligado a solicitar constantemente la *participación* de los asalariados en el proceso de producción, participación que él mismo trata, por otro lado, de hacer imposible» (Castoriadis, 1979, p. 106; véase también Castoriadis, 1974, pp. 15 y ss.). El concepto mismo de espíritu del capitalismo está basado en esta contradicción, en la medida en que consiste en movilizar las iniciativas para un proceso que no puede movilizar por sí mismo. El capitalismo se encuentra sin descanso tentado de destruir el espíritu que utiliza, ya que no puede serle útil más que obstaculizándolo.

[58] Los trabajos de M. Walzer (1996, sobre todo) ponen precisamente en cuestión la representación de una crítica construida en torno a una exterioridad absoluta, haciendo *por el contrario* del arraigo de la crítica en la sociedad la condición de posibilidad de la actividad crítica y de su eficacia.

Estas mismas razones son las que dan cuenta de la falibilidad de la crítica, que puede, por ejemplo, observar sin intervenir cómo el mundo avanza hacia una situación que acabará siendo desastrosa, o incluso ver con buenos ojos los cambios en curso porque implican una mejora de un aspecto importante que era fuente de indignación, sin darse cuenta de que al mismo tiempo la situación se degrada en otros aspectos. En el periodo que a nosotros nos interesa, podemos verlo en el hecho de que el capitalismo ha evolucionado en dirección a una reducción de las formas más antiguas de opresión, al precio de un reforzamiento de las desigualdades.

La dialéctica del capitalismo y de sus críticas se muestra por estas razones necesariamente sin fin, al menos mientras permanezcamos dentro del régimen del capital, lo cual parece la eventualidad más probable a medio plazo. La crítica, escuchada hasta cierto punto e integrada en determinados aspectos, parcialmente ignorada o contrariada en otros, debe desplazarse sin descanso y forjar nuevas armas, retomar sin cesar sus análisis, de tal forma que se mantenga lo más cerca posible de las propiedades que caracterizan al capitalismo de su tiempo. Se trata, en muchos aspectos, de una forma sofisticada del suplicio de Sísifo, un suplicio al que se encuentran condenados todos aquellos que no se contentan con un estado social dado y que piensan que los seres humanos deben tratar de mejorar la sociedad en la que viven, idea que constituye en sí misma una concepción bastante reciente (Hirschman, 1984). No obstante, los efectos de la crítica son reales: la piedra logra subir hasta lo alto de la pendiente, aunque corra siempre el riesgo de volver a caer por otro camino cuya orientación depende en la mayoría de las ocasiones de la forma en que se ha subido la misma[59]. Por otro lado, aun admitiendo una interpretación pesimista de la dinámica del

[59] Karl Polanyi, en las páginas que consagra a la ley de Speenhamland de 1795, señala ya, a propósito de acontecimientos muy anteriores a los que nos interesan en este libro, la grandeza, las trampas y la imposibilidad de la realización del trabajo crítico y de las medidas reformistas. Esta ley, que trataba de asegurar una renta de subsistencia mínima para todos, combinada con un determinado estado de la sociedad y de la legislación (las leyes contra las coaliciones, sobre todo), «condujo al irónico resultado de que la traducción financiera del "derecho a vivir" acabó por arruinar a la gente a la que dicho "derecho" trataba supuestamente de socorrer» (Polanyi, 1983, p.118). La derogación de esta ley en 1834 trajo consigo importantes sufrimientos, con el abandono de la ayuda a domicilio y permitió la creación, inexorable, del mercado de trabajo. La situación de las clases populares, medida por la renta en dinero conoció, paradójicamente, una mejora. Los desastrosos efectos resultantes del funcionamiento del mercado de trabajo aparecerían con posterioridad y conducirían al establecimiento de nuevas medidas de protección, en particular la legalización de los sindicatos en 1870, destinadas a poner un límite a la violencia, sin pretender, sin embargo, eliminarla por completo (Polanyi, 1983, pp. 113 y ss.).

capitalismo y de sus críticas, según la cual, a fin de cuentas, «el capitalismo –como fuente de indignación– siempre sale adelante», podemos encontrar un consuelo en la observación siguiente extraída de la obra de K. Polanyi: «¿Por qué la victoria final de una tendencia tendría necesariamente que confirmar la ineficacia de los esfuerzos destinados a ralentizar su progreso? ¿Por qué no ver que estos esfuerzos han alcanzado su objetivo precisamente por haber logrado ralentizar el ritmo del cambio? Desde este punto de vista lo que es ineficaz para detener una evolución no es del todo ineficaz. A menudo, el ritmo del cambio no es menos importante que la dirección del mismo. Y si bien esta última tiende a escapar por lo general a nuestra voluntad, esto no impide que dependa de nosotros el ritmo impreso a aquél» (Polanyi, 1983, pp. 63-64).

Por más que reconozcamos a la crítica una eficacia innegable, no abordaremos directamente en este libro la cuestión –desarrollada por la ciencia política y la historia social– de las condiciones que intervienen en el grado de eficacia de la crítica en una situación histórica determinada[60]. Aunque no ignoremos el conjunto de factores de los que dependen la virulencia y la eficacia de la crítica, pretendemos centrarnos principalmente en su dimensión propiamente ideológica, es decir, en la manera mediante la cual se produce la formulación de la indignación y la denuncia de la transgresión del bien común. Esta elección nos hace correr el riesgo de ser acusados de no interesarnos más que por los «discursos», en oposición a lo que constituiría lo «real», pero, sin embargo, hace hincapié en una parte esencial del trabajo de la crítica, que es la codificación de lo que «no va bien» y la búsqueda de las causas de esta situación al objeto de encontrar soluciones. Se trata además del nivel de análisis pertinente para un estudio consagrado al espíritu del capitalismo. De este modo, cuando evocamos un desarme de la crítica, nos referimos a un desarme ideológico (la crítica ya no sabe qué decir) y no a un desarme físico (la crítica sabría qué decir pero no puede hacerlo, no logra hacerse oír).

Las modificaciones del espíritu del capitalismo independientes de la crítica

Nos queda aún por tratar una última ambigüedad con respecto a la dinámica del espíritu del capitalismo. Hemos hecho de la crítica uno de sus motores

[60] Señalemos, no obstante, que evidentemente son las sociedades democráticas que garantizan la libertad de expresión, el acceso a los medios de comunicación de masas y la posibilidad de que existan los movimientos sociales críticos las que evolucionarán más probablemente según la dinámica que hemos dibujado.

más potentes: al obligar al capitalismo a justificarse, la crítica obliga también a reforzar los dispositivos de justicia que lo acompañan y a hacer referencia a determinados tipos de bienes comunes al servicio de los cuales dice estar. Pero hemos visto asimismo que el impacto de la crítica podía ser indirecto, incitando al capitalismo a «moverse» más rápido, es decir, a cambiar la naturaleza de las pruebas centrales en su orden para escapar, de este modo, a la crítica a la que es sometido. El espíritu del capitalismo, en este caso, no se vería alcanzado más que por la repercusión de los cambios que se hubiesen producido en primer lugar sobre el capitalismo.

Pero si las modificaciones del capitalismo son asimismo una de las fuentes más importantes de transformación de su espíritu, tenemos que reconocer que no todos sus desplazamientos están relacionados con la crítica. La dinámica misma del capitalismo está ligada sólo parcialmente a la crítica, al menos tal y como nosotros la hemos entendido hasta ahora: la crítica como aquello que da voz (*voice* en la conceptualización de A. Hirschman, 1972). Para dar cuenta de la dinámica del capitalismo convendría también agregar el impacto de la crítica de tipo *exit*, siguiendo a Hirschman, es decir, de la competencia. La crítica *exit* consiste en el rechazo de comprar por parte del consumidor o del cliente en un sentido amplio, el rechazo por parte del trabajador asalariado potencial de ser contratado o el rechazo de continuar sirviendo por parte del prestatario independiente, etc. Se trata de un tipo de crítica a la que el capitalismo acepta someterse más fácilmente, pese a que busque también en este caso escapar a los obstáculos que suscita, constituyendo monopolios o cárteles, por ejemplo, con el fin de ignorar los movimientos de defección que no podrían ya encontrar forma de expresarse. La rivalidad que mantiene viva la competencia entre los capitalistas los obliga a buscar sin descanso una posición de ventaja frente a sus competidores –ya sea a través de la innovación tecnológica, la búsqueda de nuevos productos o servicios, la mejora de aquellos que ya existen o la modificación de los modos de organización del trabajo–, pudiendo ver en ella una causa de cambio perpetuo del capitalismo según el proceso de «destrucción creadora» descrito por Schumpeter.

La eficacia de la crítica *voice*, que se traduce en un endurecimiento y un mayor coste de las pruebas, así como en un descenso de los beneficios, no es, por lo tanto, la única razón de los desplazamientos del capitalismo, pese a que en determinadas épocas pueda desempeñar un papel crucial. El impacto de la crítica *voice* sobre los beneficios es real, pero los desplazamientos del capitalismo están ligados también a todas las oportunidades que surgen de incrementar las ganancias, de tal forma que la solución más ventajosa en un momento determinado no siempre consiste en recuperar el espacio perdido con las ventajas concedidas tiempo atrás. Al contrario, la presión constante de la competencia, la

visión angustiada de los movimientos estratégicos que se operan en los mercados, son un poderoso impulso para la búsqueda incesante, por parte de los responsables de las empresas, de nuevas formas de hacer, hasta el punto de que la competencia será presentada como justificación mínima de las transformaciones del capitalismo, por razones válidas pero poco aceptables para aquellos que se han adherido al proceso capitalista, pues hace de ellos simples juguetes.

Una vez definidas las principales herramientas de nuestra investigación, podemos emprender ahora la descripción de los cambios experimentados por el espíritu del capitalismo en el transcurso de los últimos treinta años en sus relaciones con las críticas dirigidas contra el proceso de acumulación durante este periodo.

Primera parte

El surgimiento de una nueva configuración ideológica

I

Los discursos de gestión empresarial en la década de 1990

El propósito de este capítulo es poner de manifiesto la profunda transformación que ha atravesado el espíritu del capitalismo en el transcurso de los treinta últimos años: el abandono de los rasgos ideológicos específicos que caracterizaron a su segunda etapa y la aparición de una nueva representación de la empresa y del proceso económico. Esta nueva representación trata de facilitar a aquellos cuyo compromiso es particularmente necesario para la extensión del capitalismo –los sucesores de los cuadros– evidencias en cuanto a las «buenas acciones» que han de emprenderse (muy diferentes, como veremos, de las recomendaciones dispensadas en la década de 1960), un discurso legitimador de estas acciones, perspectivas entusiasmantes de desarrollo personal, la posibilidad de proyectarse en un futuro remodelado en función de las nuevas reglas de juego y de la sugestión de nuevas posibilidades de reproducción para los hijos de la burguesía y de ascenso social para el resto de la sociedad.

1. LAS FUENTES DE INFORMACIÓN SOBRE EL ESPÍRITU DEL CAPITALISMO

La literatura de gestión empresarial como normatividad del capitalismo

Para poder llevar a cabo con éxito este proyecto, vamos a recurrir a la literatura de gestión empresarial destinada a los cuadros[1]. Esta literatura, cuyo prin-

[1] Hacemos una diferenciación entre la literatura destinada a los cuadros y la literatura de investigación en gestión empresarial cuyo propósito no es normativo y cuyo modo de escritura

cipal objetivo consiste en informar a éstos de las últimas innovaciones en materia de gestión de empresas y de dirección de personal, se muestra como uno de los principales lugares de inscripción del espíritu del capitalismo.

En tanto que ideología dominante, el espíritu del capitalismo tiene, teóricamente, la capacidad de penetrar en el conjunto de representaciones mentales propias de una época determinada, de infiltrarse en los discursos políticos y sindicales, de proporcionar representaciones legítimas y esquemas de pensamiento a los periodistas e investigadores, de tal manera que su presencia es, al mismo tiempo, difusa y generalizada. Entre todas sus manifestaciones posibles hemos elegido la de la literatura de gestión empresarial como soporte que posibilita el acceso más directo a las representaciones asociadas al espíritu del capitalismo de una época. Dentro de esta literatura nos hemos circunscrito a los escritos no técnicos que tratan de proponer nuevos dispositivos de gestión empresarial globales hasta el punto de inspirar todas y cada una de las funciones propias de la empresa. Hemos dejado de lado, por lo tanto, la literatura especializada que trata únicamente, por ejemplo, del marketing, de la gestión de la producción o de la contabilidad, para interesarnos en aquello que podríamos denominar la «gestión empresarial general», cuya frontera con disciplinas como la política y la estrategia empresarial, por un lado, y la gestión de los recursos humanos, por otro, es a veces muy tenue.

A semejanza del espíritu del capitalismo, que presenta dos facetas –una centrada en la acumulación de capital y la otra en los principios de legitimación–, la literatura de gestión empresarial puede ser leída en dos planos diferentes. Por un lado, podemos ver en ella el receptáculo de los nuevos métodos de extracción de beneficios y de las novedosas recomendaciones destinadas a los *managers* para crear empresas más eficaces y competitivas. Sin embargo, la literatura de gestión empresarial no es una literatura meramente técnica, no está hecha sólo a base de recetas prácticas capaces de mejorar el rendimiento de las organizaciones del mismo modo que se aumenta el rendimiento de una máquina. El tipo de literatura a la que nos referimos comporta al mismo tiempo una fuerte tonalidad moral, aunque sólo fuere porque se trata de una literatura normativa que dice aquello que debe ser y no lo que es, hasta el punto de que cabe interrogarse sobre el realismo de esta literatura y, por consiguiente, sobre el crédito que se le puede otorgar a la hora de saber lo que ocurre «realmente» en las empresas. Lo cierto es que, por más que sean ricos en ejemplos y se apoyen en estudios de casos, los textos de gestión empresarial no pueden reemplazar al material de investigación, ya se trate éste de monografías de empresas o de encuestas estadísticas. La literatura de gestión empresarial no pretende en absoluto la exhaustividad, su orientación no es constatar, sino prescribir. Lo mismo que los libros edificantes o los manuales de instrucción moral, la literatura de gestión empresarial practica el *exemplum*, selecciona los casos retenidos según su virtud demostrativa –lo que hay que hacer frente a lo que no hay que hacer– y no retiene de la realidad más que los aspectos que le permite confirmar la orientación que desea impulsar. Sin embargo, este género de literatura nos interesa, precisamente, en la medida en que constituye uno de los principales vehículos de difusión y vulgarización de los modelos normativos en el mundo de la empresa.

En tanto que literatura pública destinada a suscitar la adhesión a los preceptos expuestos y el compromiso de un vasto número de actores –en primer lugar el de los cuadros, cuyo celo y convicción son determinantes para la buena marcha de las empresas–, la literatura de gestión empresarial no puede estar únicamente orientada a la obtención de beneficios, sino que debe también ser capaz de justificar el modo en que éstos son obtenidos, dar a los cuadros los argumentos necesarios para resistir las críticas que arreciarán desde el momento mismo en que traten de plasmar en la práctica las recomendaciones prodigadas y para hacer frente a las exigencias de justificación con las cuales se verán confrontados, frente a sus subordinados o en otras arenas sociales en las que participen. La literatura de gestión empresarial debe, por lo tanto, mostrar de qué modo la manera de obtener beneficios prescrita puede ser deseable, interesante, excitante, innovadora o meritoria. No puede conformarse con articular motivos e incentivos de tipo económico, sino que debe asimismo apoyarse en objetivos normativos que tengan en cuenta no sólo las aspiraciones personales de seguridad y autonomía, sino también la forma en la que estas aspiraciones pueden imbricarse con una noción más general de bien común. Sin esto no se comprendería por qué la transmisión de las modalidades operativas encaminadas a la organización de empresas se ve, en algunos autores, magnificada por un excesivo estilo lírico –cuando no heroico– o sostenida por referencias numerosas y heteróclitas a fuentes prestigiosas y antiguas tales como el budismo, la Biblia, Platón o la filosofía moral contemporánea (principalmente Habermas).

Es importante para el propósito de este libro que recordemos que el nacimiento de la gestión empresarial acompañó, a principios del siglo XX[2], al surgi-

presupone, en particular, un dispositivo crítico que resulta ingrato para el lector medio, lo que la destina fundamentalmente a los profesores de gestión orientados a la investigación.

[2] En efecto, situamos el origen de la gestión empresarial no en la aparición de las diferentes prácticas que la constituyen (en cuyo caso podríamos ir a buscar ejemplos de gestión empresarial, como algunos autores no se privan de hacer, hasta la Antigüedad, por ejemplo, en la organización de la construcción de las pirámides egipcias), sino en su codificación. Hablamos, por lo tanto, de la disciplina de la «gestión empresarial» *[management]* cuyo comienzo habría que remitir, en general, a los trabajos de dos figuras emblemáticas como son el francés H. Fayol (1841-1925) y el estadounidense F. W. Taylor (1856-1915). Las obras fundacionales datan, para ambos autores, de la década de 1910.

miento de ese nuevo cuerpo social de directores y administradores asalariados (designados posteriormente con el término de *manager* o cuadro, en el caso francés) al cual progresivamente se le fue transfiriendo la gestión operativa de las grandes empresas, quedando los propietarios relegados al papel de accionistas, salvo aquellos que, a su vez, decidieran convirtirse ellos mismos en dirigentes asalariados (Chandler, 1988). Por esta razón, la literatura de gestión empresarial iba destinada, desde sus orígenes, a aquellos que se convertirían, tras la crisis de la década de 1930, en los nuevos héroes de la economía y principales destinatarios del segundo espíritu del capitalismo. La gestión empresarial, presentada como la sistematización e inscripción en reglas de conducta de carácter general de las prácticas forjadas en el seno de las empresas, ha permitido poco a poco la profesionalización de la función de cuadro. Henri Fayol, considerado como uno de los padres fundadores de la disciplina, deseaba poner a punto una «doctrina administrativa» que permitiese, por un lado, la afirmación de la gestión empresarial como una profesión con sus propias reglas, consumando de este modo la ruptura con respecto a una dirección cuya legitimidad derivaba de la propiedad y, por otro, abrir una vía para su enseñanza profesionalizada. No resulta extraño que los cuadros hayan reconocido sus propias aspiraciones en este elogio a la profesión y a la competencia (frente a la legitimidad del patrimonio que era la referencia del primer espíritu del capitalismo), así como en la importancia concedida a la educación. Así pues, el segundo espíritu del capitalismo encontró en la literatura de gestión empresarial su expresión más natural, por lo que podemos pensar, por consiguiente, que esta literatura registrará también las modificaciones y la evolución hacia otras representaciones o, al menos, se hará eco de la descomposición del espíritu del cual fue su principal vehículo.

La opción que hemos escogido posee, por otro lado, una continuidad con la que hicieran en su día Werner Sombart o Max Weber. Sombart (1928) hace referencia a los libros de Leon Battista Alberti –a quien considera como el ejemplo mismo del burgués del Quattrocento– sobre el «gobierno de la familia»[3], mientras que Weber (1964) ofrece una «primera descripción» del espíritu del capitalismo citando los escritos de Benjamin Franklin («Indicaciones importantes para aquellos que quieran hacerse ricos», «Consejos a un joven comerciante»[4], «Memorias»). Estos escritos y la literatura de gestión empresarial que utilizamos tienen en común la procedencia de un mismo género literario: el de las obras de consejos y de edificación moral relativas a la dirección de los negocios (o a la economía de la familia).

[3] De hecho, Max Weber no estaba conforme con la elección de Sombart y consideraba que a los escritos de Alberti les faltaban elementos esenciales del espíritu del capitalismo como, por ejemplo, la premisa de que «el tiempo es dinero» (Weber, 1964, pp. 49 y ss.).

[4] «Necessary hints to those that would be rich», «Advice to a young tradesman».

La elección hecha por Weber y Sombart se explica también por la resonancia que conocieron en su época las obras que utilizaron, lo que en la actualidad nos conduce a interrogarnos sobre el efecto de la literatura de gestión empresarial sobre las prácticas actuales. Partiendo del hecho de que el realismo no es la principal característica de los textos estudiados –pues su propósito es decir lo que debe ser, no lo que es–, no deja de tener interés, sin embargo, saber en qué medida son leídos, hasta qué punto son influyentes y susceptibles, por consiguiente, de incidir en las prácticas en el sentido deseado por sus autores. En ausencia de estos elementos, la literatura de gestión empresarial no podría constituir un objeto adecuado para estudiar el surgimiento de una nueva ideología dominante. Para haberlo hecho correctamente hubiera sido necesario conocer las tasas de difusión, de lectura y de utilización en la enseñanza de los textos citados, lo que supone, en ausencia de una fuente institucional, una tarea extremadamente costosa. Hemos superado esta dificultad no eligiendo un número limitado de textos –como nuestros ilustres predecesores–, sino constituyendo un corpus de autores mucho más numeroso y ofreciendo un panorama representativo de los escritos de una época determinada. Por otro lado, la lectura de estos textos revela una gran homogeneidad en los discursos y, para cada época considerada, una organización general en torno a un número limitado de temas, hasta el punto de que podemos preguntarnos, ante la escasa variedad del contenido de los textos, si está justificada semejante abundancia de escritos. Se trata, sin lugar a dudas, del mejor indicador de su carácter ideológico con vocación dominante. Sus ideas son retomadas, repetidas y traducidas con ejemplos diversos, pasando de un soporte a otro con enorme facilidad (de una revista de gestión empresarial a otra, de un autor o un editor a otro, de la literatura de gestión empresarial a la prensa profesional para cuadros, de los escritos para profesores a las emisiones de radio especializadas), de forma que nos encontramos con grandes dificultades a la hora de atribuir la paternidad de estos conjuntos retóricos a determinados autores fuente. Sus diferencias, a menudo mínimas, permiten ofrecer a los diferentes actores distintos asideros para que puedan captar las orientaciones que se tratan de transmitir y poder de este modo identificarse con ellas. Como ocurre, sin lugar a dudas, en todo conjunto textual con vocación performativa –sobre todo cuando el número y la diversidad de las personas que se desea convencer son elevados–, en la literatura de gestión empresarial la variación en torno a algunos temas de referencia obligada constituye una condición para la eficacia en la transmisión de un mensaje que no puede difundirse sino modulándose.

Así pues, hemos elaborado dos corpus compuestos por una sesentena de textos cada uno, que datan, en el primer caso, de la década de 1960 (1959-1969) y, en el segundo caso, de la década de 1990 (1989-1994) y abordan, por com-

pleto o en parte, la cuestión de los cuadros, a pesar de que éstos puedan ser designados con distintas apelaciones (*manager*, director, jefe, dirigente...). Ambos corpus permiten deducir una representación típica de cuanto es recomendado a las empresas, a lo largo de cada uno de los dos periodos tomados en consideración, en lo relativo al tipo de cuadro que han de emplear, al tipo de tratamiento que conviene aplicarle y a la naturaleza de los trabajos que conviene encomendarle. El anexo 1 presenta las características de los textos analizados, el anexo 2 la bibliografía de ambos corpus. Los corpus constituidos de este modo (más de mil páginas) han sido tratados en dos tiempos. En un primer momento, los hemos sometido a un análisis de tipo clásico consistente en una lectura extensiva que ha tratado de esbozar una primera demarcación de las preocupaciones de los autores, de las soluciones propuestas a los problemas de su tiempo, de las representaciones que daban de las formas heredadas del pasado que consideran caducas y de los diferentes argumentos planteados para consumar la conversión de sus lectores. En un segundo momento, hemos utilizado el programa de análisis Prospero@ (cfr. anexo 3) para confirmar nuestras hipótesis y verificar, mediante indicadores específicos que atraviesan el conjunto de los textos, si nuestro análisis reflejaba, en efecto, un estado general del corpus (y no un sesgo personal relativo a determinados temas que corre el riesgo de incrementar su importancia) y, por consiguiente, un estado general de la literatura de gestión empresarial de los años respectivos.

La perspectiva adoptada ha sido, fundamentalmente, de tipo comparativo. El acento ha sido puesto en las diferencias entre los dos corpus, mientras que las constantes han retenido menos nuestra atención[5]. Louis Dumont (1977) señalaba que el método comparativo es el más eficaz cuando se trata de estudiar ideologías, en particular cuando éstas son las ideologías del mundo en el que el mismo analista se encuentra sumergido y cuyos elementos más destacados son difíciles de identificar sin un punto de comparación exterior. En nuestro caso, la exterioridad vendrá dada por la perspectiva histórica. Por otro lado, la imagen que proyectan de su época los textos de la década de 1960 es muy diferente de

[5] De este modo, nuestro método de construcción de las dos imágenes de la gestión empresarial en las dos épocas consideradas es similar al utilizado por Weber: «En el caso de que exista un objeto al cual pueda aplicarse esta expresión de forma sensata, éste [el espíritu del capitalismo] no consistirá simplemente en un individuo "histórico", es decir, en un complejo de relaciones presentes en la realidad histórica que nosotros reunimos, en virtud de su significación cultural, en un todo conceptual. Ahora bien, semejante concepto no puede ser definido siguiendo la fórmula *genus proximus, differentia specifica*, ya que se refiere a un fenómeno significativo tomado en su *personalidad* individual propia, sino que debe ser *compuesto*, gradualmente, a partir de elementos singulares que deben ser extraídos uno a uno de la realidad histórica» (Weber, 1964, p. 43).

cuanto dicen los textos de la década de 1990. Una vez más, no podemos exigir a este tipo de literatura que nos ofrezca un panorama equilibrado del pasado, ya que su propósito es proponer mejoras y, por lo tanto, romper con una parte de los dispositivos provenientes de las prácticas instaladas. De este modo, esta literatura selecciona y amplifica los factores contra los cuales se rebela, silenciando a su vez otros rasgos que pueden ser más constantes y no menos importantes.

Analizar un cambio que está aún realizándose y que –en determinados aspectos– es todavía embrionario supone arriesgarse a ser acusado de ingenuidad, cuando no de complicidad con el objeto estudiado. Es cierto que la profecía, en sus formas modernas –evolucionismo social, previsión, prospectiva, futurología–, ha constituido muy a menudo un poderoso instrumento de movilización y acción, provocando el advenimiento de aquello que describe *(selffulfilling prophecy)* o incluso, en el caso de ciertas profecías que vaticinan desgracias, ha legitimado posiciones reaccionarias ante las reformas (Hirschman, 1991). Desde este punto de vista, quedaría puesto en evidencia el carácter «ideológico» –en el sentido de ilusión, incluso de engaño– de un análisis del cambio en el que sus promotores confundieron sencillamente sus deseos o sus angustias con la realidad. Con frecuencia, las versiones positivistas de esta disputa se apoyan en descripciones de la realidad de tipo estadístico. La descripción del cambio en marcha descansaría en una ilusión consistente en tomar la parte por el todo, extrapolando a partir de casos intencionalmente seleccionados y no representativos, para imponer la visión de un futuro que no resiste en absoluto un estudio empírico serio de la realidad presente.

Se nos objetará quizá que cuanto describimos a partir de la literatura de gestión empresarial engrosa de manera abusiva determinados rasgos que no afectan más que marginalmente al funcionamiento de las empresas. El conjunto de indicadores reunidos en el capítulo IV muestra, sin embargo, que la puesta en práctica de los dispositivos descritos en esta literatura es ya considerable. Por otra parte, también somos conscientes de que no disponemos de todos los datos estadísticos que serían necesarios para poner de manifiesto los cambios pertinentes. El aparato de descripción estadística descansa de hecho en equivalencias homólogas a las empleadas por las pruebas instituidas de las que dependía principalmente la selección social en la etapa anterior. No constituye, por lo tanto, en cierto modo por su construcción, el instrumento más adecuado para registrar y contabilizar las nuevas modalidades de pruebas, sobre todo cuando éstas se establecen de forma progresiva como consecuencia de microdesplazamientos.

Además, se podrían citar numerosos ejemplos históricos de descripciones de cambios de los cuales, a posteriori, no puede decirse que no tuvieran fundamento a pesar de que se apoyasen en indicadores parciales y minoritarios, lo cual sirvió en su momento para desacreditarlos en nombre del realismo de los hechos. Por ejemplo, tal y como ha demostrado P. Ansart, Proudhon, portavoz

de los artesanos, que eran ampliamente mayoritarios en Francia a mediados del siglo XIX, tenía estadísticamente razón frente a Marx, cuya utopía del proletariado parecía estar fundada en situaciones que, en la época, no eran predominantes (Ansart, 1969). Criticando a P. Laslett por infravalorar el papel desempeñado por la Compañía de las Indias Orientales inglesa y por el Banco de Inglaterra antes del comienzo del siglo XVIII, Fernand Braudel escribe lo siguiente: «Ya conocemos este tipo de razonamiento y cantinela: cada vez que se compara el volumen de una actividad puntera con el considerable volumen de la economía en su conjunto, la masa atrae la excepción hacia el orden hasta el punto de anularla. Yo no estoy de acuerdo con este proceder. Los hechos importantes son aquellos que tienen consecuencias, y cuando estas consecuencias son la modernización de la economía, el "modelo" de "negocios" venidero, la formación acelerada del capital y el alba de la colonización, hay que pensarse las cosas dos veces» (Braudel, 1979, vol. 2, p. 540).

Uno de los elementos característicos de la literatura de gestión empresarial, observable si la leemos tratando de extraer los ideales típicos del espíritu del capitalismo en las dos épocas, es la preocupación permanente por la movilización y la motivación del personal, sobre todo de los cuadros. «¿Cómo dar sentido al trabajo en la empresa?» es, en efecto, una de las cuestiones centrales que preocupan a las dos generaciones, aunque bajo aspectos diferentes. Este hecho mayor termina confirmando nuestra elección en lo que a las fuentes para identificar a las transformaciones del espíritu del capitalismo se refiere.

Textos centrados en la movilización de los cuadros

En la década de 1960, lo que preocupa a nuestros autores es la motivación de los cuadros, mientras que en la década de 1990 la cuestión de saber cómo lograr la adhesión de éstos no es ya abordada más que como un caso particular de los problemas planteados por la movilización general de todos los empleados.

En la década de 1960, los motivos de inquietud relativos al compromiso de los cuadros son variados. El problema residía en cómo poner al servicio del capitalismo a los mejores retoños de la burguesía: los dirigentes de *business schools* [escuelas de negocios] se inquietaban, por ejemplo, «al constatar la débil atracción que ejercen los negocios sobre las elites», afirma Marvin Bower, director del gabinete del consejo McKinsey y antiguo presidente de la *Harvard Business School* (Bower, 1968 ©)*. Se deseaba también obtener de ellos una implicación

* Todas las citas extraídas de alguno de los dos corpus de textos se reseñarán con numeración romana y se acompañarán del signo © para diferenciarlas de otras fuentes bibliográficas.

positiva sin fisuras[i] o evitar que las personas «de talento» o «de gran valor» dimitieran en favor de otras empresas que satisfacieran mejor sus aspiraciones. La mayor parte de los textos de gestión empresarial que abordan la cuestión de los cuadros en la década de 1960 tratan de encontrar soluciones a los problemas de implicación de este personal que constituye «lo más valioso de las empresas». Se hace referencia a que sus aspiraciones no se encuentran satisfechas[ii], a «que esperan más de su trabajo», a que «desean, a través de su trabajo, desempeñar un papel útil en la sociedad, desarrollarse y progresar» y se afirma que «la cuestión reside en saber si las empresas, con su tradicional estilo de dirección, responden correctamente a estas aspiraciones y si los cuadros tienen el sentimiento de estar realizándose en su vida o si, por el contrario, temen estar malgastándola» (Froissart, 1969 ©). La masiva presencia en los textos de estos años de los trabajos sobre motivación de la escuela de relaciones humanas (con autores fetiches como Maslow, Herzberg o McClelland) confirma la existencia de esta preocupación general.

Treinta años más tarde, parece que los problemas hayan cambiado poco [«toda organización se encuentra siempre compitiendo por su recurso más esencial: los individuos cualificados e informados» (Drucker, 1993 ©)], pero los problemas de movilización han sido ampliados por la práctica de los despidos y de las reestructuraciones dolorosas[iii] para el personal[iv].

En ambas épocas se reconoce que la obtención de beneficios no es un objetivo muy movilizador[v]. Los cuadros, en un primer lugar, durante la década de

[i] «Pueden comprar el tiempo de una persona, pueden comprar su presencia física en un lugar determinado, pueden comprar incluso determinado número de movimientos musculares por hora o por día, pero jamás podrán comprar la lealtad, el afecto de sus corazones y de sus espíritus. Ese tipo de cosas hay que ganárselas», explica Fernand Borne (1966 ©).

[ii] «El papel que aspiran desempeñar va mucho más allá de lo que se les propone [...]. Esta descompensación de facto, este tiempo de retraso entre la protesta y las aspiraciones, quizá esta ambigüedad y esta descompensación, parecen explicar el malestar de su situación actual [...]. De ahí las dificultades que hoy por hoy encuentran las direcciones: los cuadros constituyen un problema...» (Aumont, 1963 ©).

[iii] «La búsqueda de la reducción del personal gracias a los incrementos en la productividad, la externalización de los empleos y la deslocalización de la mano de obra conduce a una fragmentación social de los actores económicos y al peligro de una ruptura de la relación socioafectiva tradicional entre la empresa y sus asalariados» (HEC, 1994 ©).

[iv] «Estas estrategias, si no son aplicadas con buen sentido y con una preocupación por las consecuencias para el personal y la organización, no producirán un incremento de los beneficios, sobre todo si los asalariados limitan sus esfuerzos por temor a perder su empleo o para resistirse al cambio» (Moss Kanter, 1992 ©).

[v] «No es algo evidente, por ejemplo, que el personal conciba el beneficio como el fin legítimo de la organización» (Blake y Mouton, 1969 ©).

1960 y, posteriormente, la totalidad del personal, durante la década de 1990, desean tener «verdaderas razones» por las que comprometerse. «Para que el mundo de los negocios atraiga a los miembros de la elite y haga de ellos cuadros productivos, es necesario que cada dirigente demuestre que su empresa aporta realmente algo a la sociedad en su conjunto y que el objetivo de los negocios no consiste tan sólo en ganar dinero», podemos leer en 1968 de la pluma de Bower (©). En 1990 se constata que «contrariamente a las generaciones anteriores, [la gente] considera que el salario, por sí solo, constituye una escasa compensación si no se acompaña de la sensación de que su trabajo contribuye al bienestar general» (Waterman, 1990 ©). Asimismo, la empresa debe «convertirse en un lugar de construcción de sentido y de finalidades compartidas, donde cada cual pueda, simultáneamente, desarrollar su autonomía personal y contribuir al proyecto colectivo» (Genelot, 1992 ©), porque «como decía Jean Giono, "lo fundamental no es vivir, sino tener una razón para vivir", a lo que añadía: "y eso no es fácil"» (Bellenger, 1992 ©).

Dar un sentido al sistema salarial, un espíritu al capitalismo, constituye, por lo tanto, una preocupación importante para los autores de gestión empresarial. Examinaremos a continuación cuáles han sido las propuestas articuladas al respecto en cada época.

2. LA EVOLUCIÓN DE LA PROBLEMÁTICA DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL ENTRE LAS DÉCADAS DE 1960 Y 1990

Para poner de manifiesto las transformaciones del espíritu del capitalismo en el transcurso de estos treinta últimos años abordaremos, para cada época, los puntos siguientes: *a)* ¿cuáles son las cuestiones que se plantean los autores?, éstas dan fe de la manera en que son abordados y analizados los problemas en una época determinada, así como de los *a priori* implícitos que les subyacen; *b)* ¿qué respuestas y soluciones aportan?; *c)* ¿qué es lo que rechazan de la situación a la que hacen referencia? La imposición de una nueva norma de gestión empresarial suele acompañarse casi siempre de la crítica de una etapa del capitalismo y de una forma de obtener beneficios anteriores que deben ser abandonadas para dejar paso a un nuevo modelo. Veremos de este modo cómo los textos de gestión empresarial de la década de 1960 critican, explícita o implícitamente, al capitalismo de tipo familiar, mientras que los textos de la década de 1990 tienen como principal objetivo de sus críticas a las grandes organizaciones jerarquizadas y planificadas. La crítica del viejo saber hacer y de las antiguas costumbres, ambos presentados como ya superados, es el modo en que se establece, en esta literatura sin memoria, la relación del pasado con el presente.

La década de 1960: alegatos en favor de la dirección por objetivos

En la literatura de gestión empresarial de la década de 1960 son dos los problemas abordados de forma prioritaria: por un lado, el planteado por la *fuerte insatisfacción de los cuadros* y, por otro lado, *las dificultades de gestión ligadas al gigantismo de las empresas*.

Los cuadros, de los que se repite incesantemente que constituyen lo más valioso de la empresa, no son felices siendo encasillados en los papeles que les ha tocado desempeñar: en primer lugar, el de experto técnico –el cuadro típico de la época es ante todo el ingeniero– y, en segundo lugar, el de enlace de la dirección que transmite las órdenes de arriba a abajo y eleva los problemas de abajo a arriba. Ellos aspiran a compartir el poder de decisión, a ser más autónomos, a comprender las políticas de la dirección y a ser informados de la marcha de los negocios. Este tema[vi] se encuentra presente en muchos de los textos de la década de 1960[vii].

La historia que se nos cuenta suele hacer referencia a la aparición de los cuadros como un nuevo cuerpo social que acompaña al crecimiento de las empresas. La separación de la propiedad y de la dirección era, en aquella época, un verdadero lugar común, pese a tener aún que hacer referencia a ello, mientras que treinta años más tarde este tema desaparecerá completamente. La razón se debe a que la voluntad de diferenciación con respecto al capitalismo de tipo familiar ha triunfado y a que ha desaparecido, por consiguiente, la necesidad de definir esta categoría de los directores-asalariados, aún relativamente novedosa en Francia durante los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, en comparación con el dirigente-propietario.

En la década de 1960, los cuadros tienen el sentimiento de encarnar la modernidad, pero se sienten atenazados –sobre todo los más jóvenes, que son también los que acreditan más titulaciones– en estructuras que han crecido sin modificar un ápice el modo de gestión centralizado y casi autocrático que caracteriza a las pequeñas y medianas empresas. Los dirigentes se han contentado con añadir algu-

[vi] «Reconocidos ya en su papel de enlace técnico, los cuadros exigen mucho más [...], se sienten demasiado insertos en un contexto rígido, les parece estar enrolados en un regimiento y padecen una sensación de asfixia [...], se quejan a menudo de la estrechez de sus márgenes de iniciativa y no soportan el carecer de una amplia confianza» (Aumont, 1963 ©).

[vii] «Los cuadros aspiran a una mayor "cogestión" [...]. Sufren por no "conocer más acerca de las situaciones a partir de las cuales se fijan los objetivos" y por no tener "más contactos reales con el patrón" [...]. Piensan que la autoridad de éstos [sus jefes] podría permanecer intacta e incluso verse reforzada si, en lugar de actuar de forma misteriosa, lo hiciesen suscitando al máximo en sus subordinados "actos libres que convergen en la ejecución de las decisiones tomadas en la cúspide"» (Bloch-Lainé, 1963 ©).

nos nuevos niveles jerárquicos que acompañasen al crecimiento de las empresas, pero sin conceder la menor parcela de poder. Este análisis explica que la demanda de autonomía[viii] de los cuadros se acompañe a menudo de una descripción de las consecuencias perversas de las grandes máquinas burocráticas[ix].

Por otro lado, la gran empresa da miedo. Se presenta como un enclave amenazante para las libertades en el seno de los países democráticos. Si el reino de la pequeña empresa podía aparecer como el reino de la libertad, los observadores se interrogan acerca de los efectos derivados de la burocratización de las empresas en lo que a la distinción de Occidente con respecto al bloque comunista se refiere[x]. Desde este punto de vista, la empresa capitalista parece compartir el mismo tipo de inconvenientes[xi] que la empresa colectivizada o la fascista[xii].

Las soluciones a estas dificultades se denominan *descentralización, meritocracia y dirección por objetivos*. La batalla que llevan a cabo los autores de la década de 1960 tiene como principal objetivo la imposición de estos nuevos modos de

[viii] «En la gran empresa, el jefe sólo mantiene contacto con los jefes de servicio, perdiéndolo con los ejecutantes: sus órdenes siguen una vía jerárquica, siendo transmitidas y retransmitidas un gran número de ocasiones, unas veces desnaturalizadas a lo largo de estas transmisiones, pero en cualquier caso siempre retrasadas. Como las iniciativas individuales no son toleradas, las órdenes de arriba deben ser numerosas y detalladas: es el reino del papel [...]. La actitud del personal se vuelve pasiva [...]. El individuo no es ya más que un engranaje dentro de un conjunto anónimo, sometido no ya a otros hombres, sino a los reglamentos» (Borne, 1966 ©).

[ix] «El gigantismo entraña siempre un formalismo mayor en las relaciones: desde las fórmulas reglamentadas, hasta los impresos empleados con frecuencia. Hay ocasiones incluso, en determinados servicios, en las que el individuo no es conocido, representado y manejado más que a través de las perforaciones cifradas y codificadas en un rectángulo de cartón [...]. Evidentemente, en este contexto es difícil para él mantenerse firme en el objetivo final de la empresa» (Colin, 1964 ©).

[x] «La dimensión de nuestras empresas ha aumentado tanto que la limitación de las libertades individuales se ha convertido en un tema de interés nacional. Como dice John Gardner: "Todo el mundo se inquieta con razón por las nuevas y sutiles restricciones que las grandes organizaciones imponen al individuo. Una sociedad moderna se caracteriza necesariamente por una organización compleja. No hay elección. Debemos defendernos lo mejor que podamos de estas considerables constricciones"» (Bower, 1968 ©).

[xi] «Sin embargo, todos estos medios no son más que "técnicas" sin grandes consecuencias a menos que se encuentren animadas por un espíritu "democrático" de los dirigentes. Este grave problema se plantea, por otro lado, tanto en la empresa de tipo colectivista como en la empresa capitalista» (Borne, 1966 ©).

[xii] «Estas mentalidades financieras, mecánicas y productivistas, han sido reproducidas a través de doctrinas diferentes y por regímenes políticos diferentes. No es necesario que les recuerde el nacionalsocialismo, o el estajanovismo, para que reconozcan, en Berlín o en Moscú, lo que Detroit, con Ford, ya había enseñado» (Devaux, 1959 ©).

gestión. Para poder proporcionar a los cuadros la autonomía a la que aspiran y descentralizar la toma de decisiones de manera que se limiten los inconvenientes del gigantismo burocrático –en la medida en que las decisiones serán tomadas cerca de quienes se encuentran concernidos por ellas–, la dirección por objetivos se presenta como un dispositivo particularmente eficaz. A cada cuadro se le concede autonomía, pero ésta permanece bien encuadrada: por un lado, a través de una descripción detallada del puesto de trabajo que permite precisar con exactitud los márgenes de la autonomía concedida; por otro, mediante la asignación a cada uno de los cuadros de un objetivo coherente con la política general de la empresa. El cuadro será desde ese momento evaluado en función del cumplimiento de este objetivo, es decir, del mayor o menor éxito alcanzado en su actividad y no de su servilismo. Se les concederá una cierta autonomía en la organización, se les proporcionarán medios y el control ejercido sobre ellos no se realizará sobre cada una de sus decisiones, sino sobre el resultado global de su actividad. Gracias a este ingenioso dispositivo, los patrones se reservan el control al mismo tiempo que llevan a cabo reformas consideradas como necesarias por los organizadores. Los cuadros ganan en autonomía con ello y las empresas podrán aprovecharse de una fuerza de trabajo doblemente motivada[xiii].

La dirección por objetivos presenta, por otro lado, la ventaja de ofrecer criterios claros y fiables para medir el rendimiento, sobre los que podrá basarse la organización de la promoción en el seno de las empresas. El ascenso será concedido a aquellos que alcancen sus objetivos, es decir, a aquellos que son eficaces y no en virtud de «criterios subjetivos», juzgados como más injustos. La literatura de gestión empresarial de la década de 1960 quiere acabar con la arbitrariedad en la gestión de las personas, lo que no dejará de motivar a los cuadros, que se sentirán tratados con equidad[xiv].

La extensión que alcanzará, desde ese momento, la gestión por objetivos en las grandes empresas y el lujo de detalles y de consejos prácticos dados por los autores de gestión empresarial demuestran que las representaciones estilizadas y los modelos de excelencia que figuran en la literatura de gestión empresarial no son reduci-

[xiii] «Ningún dirigente trabaja probablemente con tanto empeño y de manera tan eficaz como aquel que dirige su propio negocio. Demuestra entusiasmo y determinación [...]. Lo importante es el resultado, no el esfuerzo. El problema para la gran empresa consiste, por lo tanto, en crear las condiciones de trabajo en las cuales el cuadro sea, en la medida de lo posible, su propio patrón. Las mejores empresas lo logran situando a cada cuadro en una situación en la que éste sea plenamente responsable de sus actos y de sus resultados» (Bower, 1968 ©).

[xiv] «El sistema de sanciones debe contribuir a que reine en la empresa un orden racional, asegurando que la suerte del hombre eficaz sea diferente de la del hombre ineficaz. Esta diferencia de tratamiento desempeña un papel fundamental para suscitar y mantener el esfuerzo y la motivación por la buena gestión» (Gelinier, 1966 ©).

bles a una simple ideología, entendida como mero discurso superficial que, tratando, por ejemplo, de satisfacer los deseos de un público nuevo, presenta como novedoso un modo de organización y de gestión cuya reproducción de lo ya existente trataría de disimular. La nueva norma de gestión empresarial va acompañada de un conjunto de medidas que tratan de poner en funcionamiento nuevos dispositivos de empresa que, sin haberse impuesto, en el momento en que los textos han sido escritos, de forma tan general como pretenden determinados autores, se encuentran, sin embargo, implantados en diversos grados en un número lo suficientemente importante de empresas y suponen una ruptura lo suficientemente neta con respecto a los antiguos hábitos, como para hacer necesario este intenso trabajo de explicación y justificación. El espíritu del capitalismo, tal y como se expresa en esta literatura, se encuentra inserto, por lo tanto, en una relación dialéctica con los dispositivos a cuya puesta en práctica acompaña y que a su vez hace posibles.

Los modelos y estilos de funcionamiento que actúan como *blanco* para la crítica en la década de 1960 provienen todos, en grados diferentes, de *la lógica del «mundo doméstico»*. Existe un rechazo de la toma en consideración de los «juicios personales» –puerta de entrada para el nepotismo– en las decisiones concernientes a los ascensos, promoviéndose un «juicio impersonal»[xv] sobre los resultados[xvi]. Los nuevos sistemas de evaluación aspiran igualmente a la supresión del ascenso por antigüedad, que no recompensa sino la fidelidad –valor doméstico por excelencia– y no la eficacia, así como a la reducción del papel injusto que desempeñan las relaciones sociales en el éxito de la carrera profesional[xvii].

Por otro lado, precisamente en torno a estas temáticas la discusión del «caso francés» se vuelve más específica. La eliminación de los comportamientos provenientes de una lógica doméstica es una tarea urgente en la vieja Europa y, en particular, en Francia, aún impregnada de un pasado feudal de juramentos de

[xv] «De hecho, demasiado a menudo, los juicios de esta naturaleza reflejan más la idea que uno se hace de una persona que la valoración de sus resultados. La gran debilidad de esta fórmula reside en la ausencia de criterios de rendimiento ligados a las responsabilidades del puesto [...]. Los cuadros [detestan] que el tratamiento que reciben dependa de la opinión que sus superiores se hagan de ellos. Comienzan a sospechar de ellos por el favoritismo y terminan por pedir que sus resultados sean medidos en base a criterios más tangibles y objetivos cuantitativos plausibles y dignos de fe» (Patton y Starcher, 1965 ©).

[xvi] «El control del potencial es particularmente vulnerable al efecto "halo", cuando el patrón, a veces de forma inconsciente, sobrevalora las cualidades de una persona con la cual tiene mucho en común o, simplemente, porque considera que "es un amigo de toda la vida"» (Humble, 1969 ©).

[xvii] «En Francia, un cierto conservadurismo ha regulado durante mucho tiempo el ritmo de los ascensos por antigüedad: la fidelidad y, todo hay que decirlo, las relaciones sociales (donde el nacimiento y las opiniones de clase son más importantes que el carácter)» (Bleton, 1967 ©).

lealtad y privilegios. Por todas partes pueden encontrarse supervivencias del Antiguo Régimen y es urgente, siguiendo el ejemplo de Estados Unidos –que tuvo la suerte de no haber padecido nunca sus coacciones y de haberse constituido desde un principio como una sociedad de iguales–, darle el golpe de gracia definitivo[xviii]. La adopción de los métodos estadounidenses, más democráticos además de más eficaces, es percibida en Francia como una cuestión vital[xix], ya que la potencia de Estados Unidos es tal que los autores franceses temen no poder resistir una invasión económica [alcanzar la «eficacia estadounidense» pero «sin colonización» (Froissart, 1969 ©)]. Véase también la obra de Jean-Jacques Servan-Schreiber (1967 ©) *Le Défi américain* [*El desafío americano*], enteramente consagrada a este tema[xx].

En la década de 1960, la valorización del mérito aumentará entre los más convencidos de una crítica de las titulaciones cuando éstas procuran ventajas de por vida[xxi]. Es preciso constatar que, al menos en este punto, los reformistas de la época fracasaron, ya que la crítica ha llegado hasta nuestros días prácticamente intacta.

Aunque este punto no sea siempre tratado de forma muy explícita en la literatura de gestión empresarial, la legitimación de los cuadros tiene como reverso negativo la deslegitimación de la patronal tradicional, la crítica de su mezquindad, de su autoritarismo y de su irresponsabilidad. Son especialmente denigra-

[xviii] «Es esto lo que explica la diferencia de actitud entre los trabajadores europeos y los trabajadores estadounidenses. En una sociedad joven como la de Estados Unidos, el peso de las tradiciones y de los privilegios "hereditarios" es menor que en Europa [...]. En una sociedad envejecida como la europea, las barreras sociales son importantes, la permanencia de los privilegios mayor y la oposición entre clases más profunda» (De Woot, 1968 ©).

[xix] «A este nivel se observa, en la mayor parte de las sociedades tradicionales, una tendencia [...] a clasificar a los seres humanos en categorías estables (castas sociales o mandarinales), a venerar la estabilidad y a hacer depender el destino de cada persona de sus características juzgadas como esenciales, más que de su adaptación práctica a una acción eficaz» (Gelinier, 1966 ©).

[xx] «En la mayor parte de las empresas estadounidenses la autonomía de acción es mayor que en los negocios europeos. Quizá se deba, como señalaba Crawford Greenewalt, a que nuestros métodos en los negocios encarnan el espíritu de la Revolución americana, tal y como quedan enunciados en la Declaración de Independencia y en la Constitución. En cualquier caso, la práctica en los negocios europeos consiste en que la dirección da unas directivas más detalladas y ejerce un mayor control» (Bower, 1968 ©).

[xxi] «Hemos visto, en efecto, que, a falta de criterios objetivos con los que valorar las aptitudes de los cuadros, obligados a dejar en manos de su intuición el valor personal de los individuos, los patrones conceden a las titulaciones una importancia excesiva, como si el hecho de haber triunfado un día en un concurso fuese una prueba irrecusable de la capacidad para ocupar puestos elevados en la jerarquía» (Froissart, 1969 ©).

dos los pequeños patrones, a quienes se acusa de abusar de su derecho de propiedad, de confundir los intereses de la empresa con los de su familia (de la que escogen a los miembros más incapaces para colocarlos en puestos de responsabilidad)[xxii] y de poner en peligro no sólo a su propia empresa, sino al conjunto de la sociedad al ignorar las técnicas modernas de gestión de las organizaciones y de comercialización de los productos. Esta operación de separación simbólica entre cuadros asalariados, por un lado, y patrones patrimoniales, por otro –conforme a la difusión de teorías de la empresa que oponen la figura del director a la del propietario–, estaba presente desde los orígenes de la categoría, cuando, tras las huelgas de 1936, los primeros sindicatos de cuadros –provenientes de las organizaciones de ingenieros– se vieron obligados a excluir a los patrones de sus filas y a reconocer la validez de una distinción hasta entonces poco pertinente para ellos. La literatura de gestión empresarial de la década de 1960 acompaña de este modo el tránsito de una burguesía patrimonial basada en la empresa personal a una burguesía de dirigentes asalariados, diplomados e integrados en grandes administraciones públicas o privadas (Boltanski, 1982).

La comparación con la década de 1990 nos permite precisar con mayor detalle este esbozo que acabamos de realizar. El proyecto de la década de 1960 iba encaminado a la liberación de los cuadros y a la flexibilización de la burocracia resultante de la centralización y de la creciente integración de empresas cada vez mayores. El proyecto de la década de 1990 se presentará, por otro lado, como una prolongación de este movimiento, del que retomará los temas de la lucha antiburocrática y de la autonomía. Sin embargo, la década de 1960 se mostrará respetuosa con el «oficio de jefe»: la emancipación de los cuadros sobreviene en el marco de una jerarquía que no es puesta en tela de juicio en ningún momento. De lo que se trataba era de clarificarla[xxiii], de no inundarla

[xxii] «Podríamos caricaturizar de la siguiente manera el pésimo currículum de algunos de los hijos de los patrones: dotados de estudios poco avanzados, el padre piensa que su propio caso demuestra que los estudios no sirven para gran cosa. Desde que termina el servicio militar, el hijo entra en la empresa de papá y consagra dos años a dar vueltas por todos los servicios, tres meses en cada uno de ellos para ver (como si de un turista se tratara) lo que allí ocurre sin asumir ninguna responsabilidad. Después, se le confiará una tarea funcional de contornos escasamente definidos (organización, control de gestión) o, peor aún, su padre le colocará en su despacho para que esté directamente conectado con los problemas de dirección (mientras que al joven le falta la experiencia de base previa). Sus funciones de agregado de dirección poco competente le permiten disponer de tiempo libre, encargándose de diferentes tareas de representación de la empresa. Finalmente, a los treinta y cinco años, a menos que tenga una fuerte personalidad, habrá sido más deformado que formado» (Gelinier, 1963 ©).

[xxiii] «[Hay que] determinar las relaciones jerárquicas entre los diferentes puestos. De este modo todo el mundo sabrá quién es su jefe y quiénes sus subordinados, conocerá la naturaleza y la extensión de su propia autoridad y de aquella a la cual está sometido» (Bower, 1968 ©).

con símbolos de dominación retrógrados[xxiv], de evitar que se cortocircuite a sus subordinados dirigiéndose directamente a sus equipos[xxv], etc., pero nunca de suprimirla o esquivarla. Por el contrario, de lo que se trataba era de hacer del mérito y de la responsabilidad las bases de la jerarquía y de conferirle de este modo una nueva legitimidad, despojándola de los restos domésticos que la volvían ineficaz e injusta a la vez.

Igualmente, podemos observar que el proyecto de la década de 1960 se ha realizado en buena medida, ya que, en esta época, encontramos aún con frecuencia en los textos que hemos leído formas de deferencia y expresiones de la autoridad provenientes del mundo doméstico que hoy han desaparecido por completo de la literatura de gestión empresarial. Las dificultades para desgarrarse del mundo doméstico, inclusive entre los portavoces de la transformación en la década de 1960, demuestran, una vez más, el fuerte anclaje de la literatura de gestión empresarial en una realidad cuyas formas se trata de transformar (y no solamente de manipular sus signos), y confieren sinceridad a estos autores en lo que a su voluntad reformista se refiere, ya que éstos seleccionan con precaución, más o menos inconscientemente, de su herencia doméstica lo que conviene guardar, aquello a lo que permanecen atados y aquello que conviene rechazar.

De este modo, por ejemplo, Octave Gelinier (1963 ©), futuro director general de la consultora Cegos –donde ejercerá como formador y como ingeniero-consejero desde 1947–, liberal convencido e incansable defensor en Francia de la dirección por objetivos, consagra varias páginas a la espinosa cuestión del «despido de cuadros». A fin de cuentas, debemos comprender que es necesario despedir a un cuadro, por más competente y eficaz que sea, si hubiera cometido algún tipo de malversación por pequeña que ésta fuese y que, por el contrario, es injusto despedir a un «viejo servidor que se ha vuelto ineficaz»[xxvi]. Se trata de dos excepciones al principio de eficacia –una en nombre de la moral y la otra en nombre de la fidelidad–, que el autor puede fácilmente disimular invocando

[xxiv] «La posición ocupada en el organigrama indica ya suficientemente el rango jerárquico, sin que sea necesario añadir símbolos tan inútiles como las diferencias en la decoración de los despachos. Minimizar estos símbolos no implica suprimir la noción de rango jerárquico, que es inherente a la empresa por el simple hecho de que determinadas funciones son más fundamentales que otras para la realización de los objetivos o porque determinadas personas contribuyen más que otras a fijar estos objetivos» (Hughes, 1969 ©).

[xxv] «El jefe, una vez definidas las atribuciones y poderes de sus subordinados, no debe interferir en esos dominios delegados» (Hugonnier, 1969 ©).

[xxvi] «Deshacerse pura y simplemente de ese viejo servidor –que moralmente es uno de los fundadores de la empresa–, rechazarlo como si se tratase de una herramienta que se ha vuelto inútil, es cometer una mala acción que, por otro lado, entrañará entre los cuadros un desastroso clima de inseguridad: es, por lo tanto, inaceptable» (Gelinier, 1963 ©).

los riesgos de desmotivación del resto de cuadros de la empresa y, por consiguiente, haciendo referencia pese a todo a una condición necesaria de eficacia: el argumento retórico según el cual «la ética paga», que florecerá con el movimiento de la ética en los negocios durante la década de 1990 –en el que, por otro lado, el mismo Octave Gelinier participará de forma muy activa–, es una forma indirecta, utilizada a menudo en los textos de gestión empresarial, de introducir referentes morales sin contrariar aparentemente la exigencia de obtener beneficios. Lo que refleja en gran medida el carácter anticuado del texto de Gelinier no es la naturaleza de los dilemas encontrados, cuya actualidad permanece intacta, sino el hecho de que consagre a ello varias páginas. El despido de cuadros, que continúa aún hoy siendo un problema para este autor, se encuentra en la actualidad mucho más legitimado globalmente en la literatura de gestión empresarial: las «grandes reestructuraciones» de la década de 1980, tras la sorpresa inicial, han terminado por imponer la admisión de los despidos como actos de gestión «normales», de manera que aunque el paro de los cuadros está aún presente en el corpus de la década de 1990, la cuestión de sus despidos se encuentra, por su parte, silenciada por completo.

Como otro signo del arraigo del mundo doméstico incluso en aquellos que luchan por desembarazarse de él, podemos citar a Louis Allen (1964), quien salpica su alegato en favor de la descentralización con observaciones destinadas, no obstante, a conservar el poder de la dirección. De este modo, un director puede inspirar y motivar, pero puede también, con toda legitimidad, recurrir a la fuerza, por lo que conviene evitar que los cuadros crean que lo pueden decidir y comentar todo por el simple hecho de que se les hace «participar»[xxvii].

La década de 1990: hacia un modelo de empresa en red

Las preguntas que se plantean los autores de la década de 1990 parecen diferentes e idénticas a las de la década de 1960 dependiendo del punto de vista tomado en consideración. Son idénticas en la medida en que retoman el principio de la crítica a la burocracia de la década de 1960 y la llevan hasta sus últimas consecuencias: la jerarquía, en tanto que descansa sobre la dominación, es

[xxvii] «¡No despierte demasiadas esperanzas! No todas las decisiones requieren de participación. Si su equipo no puede aportar una contribución lógica y razonable, no le pida sus ideas. Las personas que son requeridas de este modo tienden a menudo a deducir que sus propuestas serán automáticamente aceptadas y llevadas a cabo. No despierte esperanzas inútiles. Explique claramente dónde se encuentra su límite, no será una pérdida de tiempo» (Allen, 1964 ©).

una forma de coordinación que debe ser desterrada. Ya no se trata simplemente de liberar a los cuadros, sino a todos los asalariados. Serían diferentes en la medida en que se tornan centrales nuevos elementos como la presión de la competencia y la demanda de los clientes.

En la década de 1990, el *rechazo de la jerarquía* –una jerarquía que, según los economistas de los costes de transacción, caracterizaría a la «organización» *(hierarchy)* en tanto que elemento diferenciado del «mercado»– es tanto más llamativo cuanto que los lectores medios de los autores citados son, principalmente, los cuadros de los grandes grupos y de las multinacionales, quienes, pese a sus esfuerzos, difícilmente lograrán prescindir de las jerarquías. Las razones invocadas para justificar esta carga antijerárquica son a menudo de orden moral y participan de un rechazo más general de la relación dominantes-dominados[xxviii]. Atañen también a una evolución ineluctable de la sociedad: las personas no desean seguir siendo mandadas, ni siquiera desean mandar[xxix]. La elevación general del nivel de educación explica, entre otros factores, que la jerarquía se haya convertido en un modo de organización caduco[xxx].

Si la jerarquía constituye el objetivo predilecto de la crítica, los ataques se dirigen también contra la planificación, considerada rígida y basada en fríos datos cuantitativos que no dan cuenta de la «verdadera realidad», así como contra todas las instancias ligadas a la autoridad (patrones, jefes, órdenes, etc.). A veces son empleadas desagradables comparaciones con el ejército, comportando preferentemente una referencia a los suboficiales –objetos deleznables, símbolos de los pequeños jefes autoritarios–, mientras que, en la década de 1960, la metáfora militar, aun siendo poco frecuente, versaba más bien sobre el oficial al ser-

[xxviii] «El organigrama y la jerarquía piramidal [...] designan a quienes saben, a quienes pueden y a quienes deben "gestionar", frente a quienes no saben y no pueden. Aun con la mejor voluntad del mundo, en estas condiciones no puede establecerse entre estas dos categorías de personas más que una relación despreciativos-despreciables, ya que aquellos que "no saben y no pueden" son, de hecho, inferiorizados e infantilizados» (Aktouf, 1989 ©).

[xxix] «La irresistible evolución hacia la libertad de elección en todos los ámbitos mantiene, junto al individualismo creciente, una demanda y una posibilidad de autonomía personal. El tiempo de los sargentos ha pasado. No sólo los subordinados ya no aceptan la autoridad, sino que los superiores mismos son cada vez menos capaces de asumirla en un momento en el que haría falta más disciplina para responder a la complejidad de las demandas del entorno» (Crozier, 1989 ©).

[xxx] «Dado que la organización moderna está formada por especialistas "eruditos", debería ser una organización de iguales, de colegas, de asociados. Ningún conocimiento es predominante, cada uno de ellos es juzgado por su contribución a la obra común más que por una supuesta superioridad inherente a su función. De todo ello resulta que la organización moderna no puede ser una organización de patrones con subordinados, sino un equipo organizado» (Drucker, 1993 ©).

vicio de su país, de acuerdo con una temática muy corriente entre las décadas de 1930 y 1950 (véase; por ejemplo, G. Lamirand, *Le rôle social de l'ingénieur [El rol social del ingeniero]*, calcado de *Le rôl social de l'officier [El rol social del oficial]*, de Lyautey). Los autores de gestión empresarial de la década de 1990, que nunca son meros críticos, imaginan –como veremos más adelante con mayor detenimiento– una gran cantidad de nuevas formas de organización que se alejan lo máximo posible de los principios jerárquicos, prometiendo la igualdad formal y el respeto de las libertades individuales.

Otro rasgo define la década de 1990. Los temas de la competencia y del cambio permanente y cada vez más rápido de las tecnologías –ambos ya presentes en la década de 1960– adquieren una dimensión sin precedentes, pudiéndose rastrear, prácticamente en todos los textos, consejos para poner en práctica esta organización flexible y creativa que sabe «surfear» sobre todas las «olas», adaptarse a todas las transformaciones, tener constantemente un personal dotado de los más recientes conocimientos y obtener una ventaja tecnológica permanente sobre sus competidores. Si bien en la década de 1960 el objetivo era flexibilizar las burocracias, se evitaba, no obstante, poner en cuestión los principios básicos como, por ejemplo, el carácter unitario del mando tan querido por Fayol. En la década de 1990, la subversión del principio jerárquico remite más bien a un «big-bang», por retomar la expresión del viejo gurú Peter Drucker, quien, tras haber sido en la década de 1960 un promotor con bastante audiencia de la dirección por objetivos, trata ahora de poner las organizaciones «patas arribas». Otra figura relevante de la literatura de gestión empresarial, Rosabeth Moss Kanter, nos explica que, en este momento, es necesario «enseñar a los gigantes (las multinacionales) a bailar» [título original de su best-séller *When the Giants Learn to Dance* (Moss Kanter, 1992 ©)].

Esta preocupación obsesiva por la adaptación, por el cambio o por la «flexibilidad» descansa sobre una serie de fenómenos que han marcado profundamente las conciencias desde finales de la década de 1970, y que los autores reintroducen sin mayor examen bajo el tema de la competencia exacerbada. Conviene, sin embargo, que los recordemos, ya que son constitutivos de la representación del mundo que transmiten nuestros autores.

La gestión empresarial de la década de 1960 parte de una representación del mundo que podría esquematizarse de la siguiente manera: por un lado, estaría el mundo libre y capitalista –Europa Occidental y Estados Unidos, mientras que el resto de los países está en gran medida ausente de la representación– y, por el otro, los países socialistas de economía planificada. Dentro del mundo libre, la dominación estadounidense es aplastante, mientras que Europa apenas logra salir de una reconstrucción que no hubiera podido llevar cabo de forma tan rápida si no hubiese sido por la ayuda norteamericana. De este modo –si omitimos

el texto de Jean-Jacques Servan-Schreiber en el que figura una prospectiva sobre el desarrollo económico de todos los países del mundo en el año 2000[xxxi]– no encontramos en el corpus de la década de 1960 ninguna mención a los países de África, de América Latina o de Asia (ni siquiera a Japón): Francia es el país más citado con 51 menciones (lo cual no puede sorprendernos si tenemos en cuenta la naturaleza del corpus), seguida de Estados Unidos con 19 menciones, Alemania (5), la Unión Soviética (3) e Italia (3). El resto de los países citados no lo son más que una sola vez.

En la década de 1990 las cosas son bastante diferentes. En el nuevo mapa del mundo encontramos a los «viejos países capitalistas» haciendo frente al surgimiento de un tercer polo capitalista en Asia, con Japón a la cabeza –cuyo éxito en la penetración del mercado estadounidense supuso un verdadero golpe y alimentó una gran cantidad de transformaciones en la gestión empresarial–, seguido de los cuatro dragones (Taiwan, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong), de los que a mediados de la década de 1980 aún se creía que serían durante mucho tiempo los únicos recién llegados. Sin embargo, a ellos se sumarán a lo largo de la década de 1990 –y pese a que aún se perciban poco sus huellas en nuestro corpus, que se detiene en 1994–, los países del Tercer Mundo que han abandonado la política del desarrollo mediante la sustitución de las importaciones por una política de competencia de los países desarrollados y de exportación, a imagen de aquella responsable del éxito obtenido por Japón y los cuatro dragones (en Asia en primer lugar, en América Latina después y, tras la caída del muro de Berlín, en los países ex comunistas aparentemente convertidos al capitalismo). África continúa no figurando en la representación dominante. Así, pues, en el corpus de la década de 1990, el África negra y América Latina continúan igual de ausentes (existe una única mención de Brasil). Asia, por el contrario, entra con fuerza con 24 menciones (14 de las cuales son para Japón) y los países de Europa Occidental están más presentes: Alemania (13), Italia (6), Suiza (5), España, Irlanda y Suecia (3), el resto de países no son citados más que una vez. Francia con 82 menciones y Estados Unidos con 24 refuerzan también su presencia. La Unión Soviética (o los países resultantes de su desmembramiento) y

[xxxi] «Formarán parte de las sociedades posindustriales las naciones siguientes, por orden: Estados Unidos, Japón, Canadá y Escandinavia. Eso es todo. Forman parte de las sociedades industriales avanzadas, con posibilidades de convertirse un día en posindustriales, las naciones, o grupos de naciones, siguientes: Europa Occidental, Unión Soviética, Israel, Alemania del Este, Polonia, Checoslovaquia, Australia y Nueva Zelanda. Llegarán a la etapa de las sociedades de consumo las siguientes naciones: México, Argentina, Venezuela, Chile, Colombia, Corea del Sur, Malasia, Formosa y el resto de países de Europa. El resto del mundo –China, India, casi toda América del Sur, el conjunto del mundo árabe y del África negra– no habrán alcanzado aún la fase industrial» (Servan-Schreiber, 1967 ©).

los antiguos países del Este han desaparecido de los textos. La evolución de las menciones de los países en los dos corpus sirve para proporcionar una buena medida de la «globalización» (absolutamente relativa) en las representaciones que se forman los autores de gestión empresarial.

Los participantes activos en el juego capitalista de la competencia ya no serán –según se nos dice– algunos centenares de millones de personas sino, más bien, varios miles de millones (Thurow, 1997). Con esta representación en la cabeza, los autores de los países desarrollados hacen de la competencia un punto central de su argumentación, máxime cuando el crecimiento ralentizado de la economía desde hace veinticinco años y el aumento del número de parados refuerza la convicción de que el desarrollo económico se ha vuelto más difícil y la lucha económica una lucha sin piedad.

Los progresos incesantes de la informática, de la imagen y del sonido (de lo «virtual»), por otro lado, son invocados a menudo y constituyen los ejemplos tipo sobre los cuales se ajustan supuestamente todas las evoluciones tecnológicas.

Los dispositivos propuestos por los autores de la década de 1990, para hacer frente a los principales envites que identifican, conforman una nebulosa impresionante de innovaciones en la gestión que podemos, sin embargo, tratar de articular en torno a algunas ideas clave: empresas esbeltas *[entreprises maigres]*[6] que trabajan en *red* con una multitud de participantes, una organización del trabajo en equipo –o por proyectos– orientada a la satisfacción del cliente y una movilización general de los trabajadores gracias a las *visiones* de sus líderes.

Hemos copiado el término de empresa esbelta del de «producción esbelta» o «de máxima precisión» *(lean production)* que se inventó a comienzos de la década de 1990 para reunir el conjunto de nuevos métodos de producción, deducidos en parte de la observación de las empresas japonesas y en particular de Toyota (Womack *et al.*, 1992), en las que se puede hablar de principios organizativos como: el justo-a-tiempo, la calidad total, el proceso de mejora continua *(kaizen)*, los equipos autónomos de producción y toda una serie de dispositivos destinados a su puesta en funcionamiento, como los círculos de calidad –que constituyen el más antiguo de estos dispositivos popularizados en Occidente–, la garantía-calidad de los proveedores, el SMED, la TPM, el KanBan, los 5S, las propuestas de mejora, etc[7]. La empresa esbelta, «aligerada», «desengrasada» ha

[6] Así denominadas porque su objetivo principal era eliminar la «grasa» acumulada en torno a los talleres taylorizados, en los servicios de mantenimiento, calidad, gestión de la producción, etc. [N. del T.].

[7] El SMED (Single Minute Exchange of Die) es un método de cambio rápido de herramienta o de referencia que permite multiplicar los cambios de series sin aumentar el tiempo en el que las máquinas no están en funcionamiento para producir; TPM significa Total Productive

perdido la mayor parte de sus escalafones jerárquicos –manteniendo solamente entre tres y cinco–, dejando en el paro a escalafones jerárquicos enteros[xxxii]. Del mismo modo, se ha desprendido de un gran número de funciones y tareas, subcontratando todo cuanto no formara parte de su dedicación principal[xxxiii], algunas veces a través de antiguos trabajadores asalariados que han montado su propia empresa (la dispersión). Hace sus inversiones cada vez más en colaboración con otras empresas a través de «alianzas» y de «*joint-ventures*»[xxxiv], de forma que la imagen tipo de la empresa moderna en la actualidad es la de un centro esbelto rodeado de una nebulosa de proveedores, de subcontratas, de prestadores de servicios, de personal interino que permite variar los efectivos según la actividad, de empresas amigas. Se dirá entonces que la empresa trabaja en red[xxxv].

Maintenance y está dirigido a organizar el conjunto de la relación con la máquina (mantenimiento preventivo, prevención de errores del operario, formación de éste para detectar las señales precursoras de averías, etc.), de manera que las máquinas nunca estén averiadas; el KanBan es un método que permite comunicar de abajo a arriba las necesidades de la etapa anterior de la producción (enviando, por ejemplo, una etiqueta vacía que hay que rellenar) y constituye el principal instrumento para crear una organización de la producción en flujo tendido; el 5S recibe el nombre de cinco palabras japonesas que comienzan por la letra s y trata de organizar visualmente un espacio de trabajo para que resulte de algún modo «evidente» (que cada cosa tenga un único emplazamiento, que siempre sea colocada en él después de cada uso, etc.).

[xxxii] «Existe todo un arsenal de técnicas destinadas a aligerar las estructuras existentes de los cuadros intermedios. La más utilizada es el "achatamiento de la pirámide" *(de-layering)*, que entraña la supresión pura y simple de una o varias capas jerárquicas. Contamos también, y a menudo en paralelo con la primera de las posibilidades, con una ampliación de las responsabilidades *(increasing the span of control)* que viene a asignar la gestión de un mayor número de personas a un menor número de cuadros, pasando del *ratio* tradicional de un cuadro por cada 6 ó 10 empleados a un ratio considerado hoy como aceptable de un cuadro por cada 20 o incluso 30 empleados» (Aubrey, 1993 ©).

[xxxiii] «Ellas [las empresas] se dirigen a prestatarios de servicios exteriores para no tener que gestionar actividades que no tienen más que una relación lejana con su actividad principal. Transforman algunos de sus sectores en prestatarios de servicios que entran en competencia en el mercado. Estas modificaciones permiten hacer más con menos, reduciendo los equipos de dirección y permitiendo reducir los costes fijos» (Moss Kanter, 1992 ©).

[xxxiv] «Algunas sociedades se transforman de golpe casi por completo: compran a proveedores exteriores servicios que antiguamente albergaban en ellas, entablan alianzas estratégicas, así como colaboraciones proveedores-clientes, que introducen relaciones externas en el seno de la empresa» (Moss Kanter, 1991 ©).

[xxxv] «Las organizaciones evolucionan hacia un modelo constituido por tres series de elementos: un núcleo central permanente formado por el personal de dirección y los detentadores de las destrezas denominadas estratégicas (no delegables al exterior), una organización en red más que basada en jerarquías tradicionales y una serie de subsistemas de proveedores satélites (empresas o individuos que trabajan a distancia) con una certidumbre de actividad (y de empleo) variable» (HEC, 1994 ©).

Los trabajadores mismos, se nos dice, deben organizarse en pequeños equipos pluridisciplinares –pues son más competentes, más flexibles, más creativos y más autónomos que los servicios especializados de la década de 1960– cuyo verdadero patrón es el cliente[xxxvi] y donde se dotan de un coordinador en lugar de un jefe[xxxvii].

El proceso de transformación de la antigua organización para hacerla coincidir con este modelo se denomina *reengineering* (Hammer y Champy, 1993 ©). Por otro lado, los equipos no están compuestos solamente por el personal permanente de la empresa, sino que también encontramos en ellos a proveedores, clientes, consultores y expertos exteriores. Los miembros de un mismo equipo no necesariamente funcionan físicamente juntos, pues el progreso de las telecomunicaciones les posibilita trabajar a distancia[xxxviii]. También aquí se dice que el trabajo es *en redes* porque las fronteras de la empresa se difuminan y la organización parece no estar hecha más que de lazos contractuales más o menos duraderos. El desarrollo de nuevos productos gracias a la ingeniería simultánea [Midler (1993 ©) habla de una ingeniería «concurrente»] es el típico ejemplo de equipo ideal, innovador por definición, múltiple, abierto al exterior y centrado en los deseos del cliente. Los equipos son el lugar de la autoorganización y el autocontrol.

En virtud de estos nuevos dispositivos, el principio jerárquico es derrotado y las organizaciones se vuelven *flexibles, innovadoras* y altamente *competentes*. Se considera que la organización en red, gracias a la cual ha sido posible desembarazarse de una costosa jerarquía que no servía más que de «enlace» con la dirección sin aportar ningún «valor añadido al cliente», debe además procurar –en

[xxxvi] «El organigrama de la empresa se verá invertido: los clientes se colocarán en la cúspide de esta pirámide invertida, por debajo de ellos se encontrará el personal en contacto con la clientela y después, debajo, la dirección, cuya función es trabajar para el personal de primera línea» (Tapscott y Caston, 1994 ©).

[xxxvii] «Los equipos de proceso, ya estén formados por varias personas o por una sola, no necesitan jefes, necesitan entrenadores [...]. Los patrones tradicionales definen y distribuyen el trabajo. Los equipos se encargan de hacerlo ellos mismos. Los patrones tradicionales supervisan, vigilan, controlan y verifican el trabajo a medida que va pasando de un puesto de trabajo a otro. Los equipos se encargan de hacerlo ellos mismos. Los patrones tradicionales casi no ocupan ninguna función en un entorno reconfigurado» (Hammer y Champy, 1993 ©).

[xxxviii] «Las tecnologías informáticas y telemáticas separan el lugar y el momento de la producción del servicio cara a cara de las actividades de apoyo, de preparación, de *back office*. La tendencia es trabajar cada vez menos "en el despacho". Trabajar de forma permanente en la fábrica será un caso excepcional. Allí también, la herencia de la era industrial y de las tecnologías no tiene por qué instaurarse definitivamente. Muchos cuadros, representantes, personal de mantenimiento y educadores trabajan lejos de su empleador. La empresa "virtual" está llegando» (Morin, 1994 ©).

comparación con la organización jerárquica integrada– una ventaja económica propiciada por la especialización. La gran empresa integrada lograba garantizar un amplio conjunto de funciones. La empresa en red no puede mejorar su rendimiento en todos los ámbitos a la vez. Por eso, no debe conservar en su interior más que aquellas funciones en las cuales posea una ventaja competitiva –su principal dedicación– y externalizar el resto de funciones a través de subcontratas en lugar de tratar de optimizarlas, subcontratas con las cuales mantiene vínculos estrechos y duraderos, de manera que se pueda negociar continuamente el pliego de condiciones existente y ejercer un control sobre la producción (por ejemplo, a través de una presencia regular en las empresas subcontratadas de personal perteneciente a la empresa-matriz responsable de los pedidos). La circulación más rápida de la información y de la innovación que permite la especialización debe resultar beneficiosa para todos. En efecto, mientras que en la gran empresa integrada cada servicio trabaja sólo para la empresa de la que no es más que una célula, el subcontratista –al menos siempre y cuando no se encuentre sometido a un único cliente– debe resolver los diferentes problemas que plantean las demandas de los distintos clientes, lo que, facilitando el aprendizaje y la transferencia de información entre empresas distintas y eventualmente competidoras, incrementa el nivel general de información y de destreza. Por lo general, estos análisis suelen poner en un primer plano la importancia de la información como fuente de productividad y de obtención de beneficios. Se presentan, por lo tanto, particularmente integrados en un mundo económico en el que el valor añadido ya no es obtenido principalmente a través de la explotación de recursos geográficamente situados (como minas o tierras particularmente ricas) ni de la explotación de la mano de obra en el trabajo, sino que proviene de la capacidad de sacar partido de los conocimientos más diversos, de interpretarlos y de combinarlos, de crear o de hacer circular innovaciones y, de forma más general, de «manipular símbolos» según la expresión de Reich (1993)[8].

Sin embargo, queda aún por resolver la espinosa cuestión de la dirección, porque nuestros autores no renuncian a la idea de que aún existen empresas. Éstas no se encuentran completamente disueltas en la red, sino que desarrollan estrategias de lucha competitiva que las oponen a otras multinacionales (en aquellos mercados en los que no colaboran). Es necesario, por lo tanto, orientar a todos estos seres *autoorganizados* y *creativos* en los cuales descansa el rendimiento en una dirección definida sólo por unos pocos, sin que por ello haya que

[8] Robert Reich, ministro de Trabajo durante la administración Clinton y autor de un libro programático de la nueva naturaleza de la actividad productiva, *The Work of Nations: Preparing ourselves for 21st Century Capitalism*, Nueva York, Knopf, 1991 (ed. cast.: *El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI*, Buenos Aires, Ed. Vergara, 1993) [N. del T.].

recurrir de nuevo a los «jefes jerárquicos» de antaño. De este modo, entran en escena los *líderes* y sus *visiones*[xxxix]. La visión tiene las mismas virtudes que el espíritu del capitalismo, porque garantiza la adhesión de los trabajadores sin tener que recurrir a la fuerza y otorga un sentido al trabajo de cada cual[xl].

Gracias a este *sentido* compartido al que todos se adhieren, cada cual sabe qué es lo que tiene que hacer sin que sea necesario ordenárselo. Una dirección queda firmemente asentada sin necesidad de tener que recurrir a órdenes y el personal puede continuar autoorganizándose. Nada le es impuesto a este último, ya que es él mismo quien se adhiere al proyecto. El punto clave de todo este dispositivo es el *líder*[xli], que es precisamente aquel que se muestra capaz de tener una *visión*, de transmitirla y de lograr que otros se adhieran a ella[xlii]. Se trata, sin duda, del punto más débil de los nuevos dispositivos formulados, ya que hace descansar todo sobre los hombros de un ser excepcional al que no siempre se sabe cómo formar o tan siquiera contratar –sobre todo cómo contratar en cantidades suficientes– porque todas las empresas le necesitan. De forma más general, podemos decir que la nueva gestión empresarial se encuentra poblada de seres excepcionales: competentes en numerosas tareas, formándose de forma permanente, adaptables, capaces de autoorganizarse y de trabajar con gente muy diferente. Sin embargo, a la postre se nos suele decir muy poco acerca de la contribución de las empresas al desarrollo de semejante clase de trabajadores: las organizaciones se van a convertir en «educadoras», la organización de las competencias se va a tornar en un punto esencial y se crean nuevas profesiones, como la de *coach*, cuya función consiste en ofrecer un acompañamiento personalizado que permita a cada cual desarrollar todo su potencial. En las versiones que se esfuerzan más por ubicar en un lugar institucionalizado a los *coachs*, éstos aparecen como responsables del aprendizaje[xliii].

[xxxix] «Las visiones más ricas y más movilizadoras son aquellas que tienen un sentido, que responden a aspiraciones» (Bellenger, 1992 ©).

[xl] «La visión confiere sentido, señala el futuro con el dedo, trasciende los objetivos a corto plazo insertándolos en un todo. Entusiasta, la visión no es sólo una misión, sino también un poderoso imán. Como los grandes desafíos, la visión despierta la capacidad colectiva» [Crozier y Sérieyx (eds.) 1994 ©].

[xli] «El líder es aquel que es investido por el grupo, aquel con el que, consciente o inconscientemente, cada uno se siente identificado. Gracias a su influencia, al arte de su visión y a sus orientaciones, crea una corriente que invita a cada uno a la superación, a la confianza y a la iniciativa» (Cruellas, 1993 ©).

[xlii] «Los buenos líderes saben cómo estimular a los otros mediante la potencia y el entusiasmo de su visión, así como proporcionar a las personas la sensación de estar haciendo algo importante y de que pueden estar orgullosos de su trabajo» (Moss Kanter, 1991 ©).

[xliii] «Todas las formas de aprendizaje mencionadas anteriormente deben ser gestionadas, sin que sea por ello necesario tener que recurrir a un servicio de formación dependiente de un departamento de personal. De este modo, un grupo restringido de *managers* asegurará los procesos de aprendizaje útiles para la empresa. ¿La tarea de estos *managers*-formadores? El acompañamiento del desarrollo de los empleados» (Aubrey, 1993 ©).

Teniendo en cuenta el conjunto de reformas propuestas por los autores de gestión empresarial, no nos extrañará encontrar la figura del cuadro –tal y como era concebida en la década de 1960– en franco retroceso. El término mismo de *cuadro*, que sugiere jerarquía y estatuto, provoca rechazo. Los cuadros serán, a partir de este momento, considerados como agentes de las burocracias que deben ser eliminadas. En estos discursos, el estatuto de cuadro es tratado, ya sea de forma explícita o, como ocurre lo más a menudo, de forma implícita, como un arcaísmo cuya rigidez frena las transformaciones en marcha[xliv].

La comparación del uso que se da al término *cuadro* en los dos corpus subraya las transformaciones acaecidas en los últimos treinta años. En la década de 1960, los cuadros, ampliamente valorizados, eran los principales actores del progreso. En la literatura de gestión empresarial de la década de 1990, la referencia a los cuadros se encuentra más bien asociada a la crítica de una categoría considerada obsoleta. El entorno de la expresión *cuadro* está formado por todos aquellos términos que, siendo objeto de un uso despectivo, sirven para caracterizar a las antiguas formas organizativas consideradas como superadas. Se trata de términos que expresan la rigidez y la estabilidad, así como el cálculo y la búsqueda de un control sobre el futuro (términos tales como *estructura, funciones, carrera, gestión, planes, objetivos)* y, en segundo lugar, de términos que hacen referencia a la jerarquía, al poder estatutario definido como autoritarismo, a la docilidad (la *jerarquía*, el *estatuto*, el *ejército*, los *subalternos*). Por otra parte, mientras que en la década de 1960 el término *cuadro* era objeto de un uso lo suficientemente extendido y vago como para apuntar hacia un principio de unidad que trascendería las divisiones jerárquicas asociando a los cuadros, a los dirigentes o directores y a los cuadros intermedios o personal de encuadramiento inmediato, la literatura de la década de 1990 no habla de «cuadros» más que para designar al personal intermedio y subalterno –que son comparados con los suboficiales del ejército–, y llega a asociar en una misma enumeración –un sacrilegio impen-

---

[xliv] «La noción de los cuadros entendidos como una población específica y separada presente en la organización del trabajo carece ya de utilidad. No hay ninguna justificación para mantener el estatuto de cuadro en Francia. En la mayor parte de los países desarrollados no existe un estatuto de este tipo. Existen muchas empresas en la Francia metropolitana en las que la tasa de presencia de cuadros es de más de la mitad de los efectivos, llegando a alcanzar en algunos casos hasta el 80 por 100 del personal. Está claro que en estas empresas los cuadros no son pagados para dictar la manera en la que el resto debe trabajar. Con frecuencia ni siquiera llegan a tener a nadie a su cargo, ya que muchos de estos cuadros son secretarias, contables y técnicos» (Aubrey, 1993 ©).

sable en el periodo anterior– a los cuadros, los contramaestres, los técnicos, los empleados e incluso a los obreros.

El término *cuadro* ha sido reemplazado por el de *manager*, trasladado esta vez directamente al francés y sin ningún tipo de traducción. El término *manager* es de aparición relativamente reciente en el ámbito francófono. En la década de 1960 designaba principalmente al cuadro estadounidense y, en otros casos, era traducido como *cadre* [cuadro], *directeur* [director] u *organisateur* [organizador], por lo que rara vez figuraba tal cual en los textos. El término *manager* se difundió y tomó en Francia su significado actual a lo largo de la década de 1980. Empleado, en un primer momento, para designar a los cuadros de las direcciones generales de las grandes empresas (en oposición a la masa de cuadros ordinarios), comenzó a ser utilizado, en el paso de la década de 1980 a la de 1990, para designar a todos aquellos que dan prueba de una gran capacidad para la animación de un equipo y el manejo de las personas, en contraposición con los ingenieros, más centrados en la técnica. Igualmente, el término de *gestión empresarial [management]* se opone al de *gestión [gestion]*, del mismo modo que el funcionamiento eficaz de las capacidades depositadas en los seres humanos se distingue de un tratamiento racional de los objetos y las cifras. Los autores de la década de 1990 utilizan el término *manager*, oponiéndolo a *cuadro*, para delimitar las cualidades de las personas que mejor se ajustan al actual estado del capitalismo y al entorno definido por la «incertidumbre» y la «complejidad», en el cual se encuentran sumergidas las empresas. Los *managers* no tratan de encuadrar ni de dar órdenes, no esperan las consignas de la dirección para aplicarlas. Han comprendido que estas funciones se mostraban caducas y se han convertido en «animadores de equipo», «catalizadores», «visionarios», «*coachs*», «inspiradores», etc. El inspirador es un personaje creado por Hervé Sérieyx (©), quien, como otros autores de la década de 1990, a falta de un vocabulario capaz de designar al nuevo héroe de la empresa, se ha visto obligado a forjar una expresión propia. Rosabeth Moss Kanter habla por su parte de «atletas de la empresa»[xlv], Meryem Le Saget del «*manager* intuitivo», Lionel Bellenger de los «profesionales». En cambio, otras apelaciones como la de *coach*, animador o «partero» han sido retomadas por diferentes autores.

Al no poder seguir apoyándose en la legitimidad jerárquica ni manipular –como antaño– las esperanzas de hacer carrera –pues con la reducción de la altura de las estructuras piramidales existen muchas menos oportunidades de

[xlv] «No disponemos ni tan siquiera del vocabulario necesario para hablar de estas nuevas relaciones. Los términos *superiores* y *subordinados* son poco precisos e incluso los términos *patrón* y *sus hombres* implican una noción de control y de derechos que, de hecho, los *managers* ya no siempre detentan» (Moss Kanter, 1991 ©).

«ascender» desde dentro– y sabiendo que deben recurrir, dentro del marco de sus proyectos, a toda clase de personas sobre las cuales detentan un escaso poder formal, los *managers* se ven obligados a imponerse a través de sus «competencias» y de su «carisma», a circunscribir a los actores gracias a su «red de relaciones personales» que les procura información y ayuda, a movilizar todas las energías mediante la potencia de su «visión» y sus cualidades de «parteros» del «talento» de los demás y de promotores de sus potencialidades. Extraen la autoridad que hace de ellos unos «líderes» de sus cualidades personales y no de una posición estatutaria. Los líderes rechazan, por otra parte, los «signos de poder» (como tener numerosas secretarias, ascensor o sala de restaurante reservados, despachos suntuosos). La autoridad que adquieren sobre sus equipos está ligada a la «confianza» que les es otorgada gracias a su capacidad de «comunicación» y de «escucha», que se manifiesta en el cara a cara con los demás.

Los *managers* se diferencian de los cuadros a través de la oposición entre intuición creativa *versus* fría racionalidad calculadora y gestora, retomando de este modo una temática inserta, de múltiples maneras, desde mediados del siglo XIX aproximadamente, en un gran número de oposiciones taxonómicas, ya se trate, por ejemplo, de las formas de inteligencia (hemisferio izquierdo/hemisferio derecho del cerebro)[xlvi], de la oposición entre los sexos[xlvii], entre grupos sociales (artistas/ingenieros o financieros) (Chiapello, 1998), incluso entre países [Francia en oposición a Alemania en el siglo XIX (Boltanski, 1975), los países latinos frente a los países anglosajones en la actualidad, etc.] Los *managers* son «intuitivos», «humanistas», «inspirados», «visionarios», «generalistas» (en oposición a una especialización reduccionista) y «creativos». El mundo del *manager* se contrapone al mundo del cuadro del mismo modo que el mundo reticular se opone al mundo categorial. El *manager* es el hombre de las redes. Tiene como primera cualidad su movilidad, su capacidad para desplazarse sin arredrarse por las fronteras –sean éstas geográficas o derivadas de pertenencias de tipo profesional o cultural–, por las diferencias jerárquicas, de estatuto, de papel desem-

[xlvi] «Los mejores rendimientos, en lo que a estrategia se refiere, parecen encontrarse en las personas que emplean por naturaleza la parte derecha de su cerebro y que utilizan un proceso de toma de decisiones llamado "integrado", es decir, que pone en juego de manera equilibrada los dos hemisferios del mismo» (Sicard, 1994 ©).

[xlvii] «Suele pedirse a los responsables que sean eficaces, emprendedores y audaces. Se espera de ellos que decidan, realicen sus objetivos, controlen sus resultados y triunfen. Todas ellas son cualidades masculinas y dinámicas. Sin embargo, el mundo está evolucionando rápidamente. La empresa debe ser capaz de anticipar, de localizar los cambios y de adaptarse. Necesita para ello de un nuevo registro de competencias: escucha, intuición, observación, comunicación, participación del personal, creatividad, sentido de servicio, motivación... Cualidades que destacan por ser más bien de apertura y de receptividad» (Le Saget, 1994 ©).

peñado, de origen, de grupo, y su capacidad para establecer un contacto personal con otros actores, a menudo muy alejados social o espacialmente.

Además del *manager* –«jefe de proyecto», «coordinador de equipo» o, según una denominación anterior, «responsable de *centro de obtención de beneficios [centre de profit]*»[9]– hemos observado cómo determinados autores identifican también a otro personaje, el *«coach»* (cuando esta función no es asumida también por el propio *manager)*, cuya tarea consistiría en desarrollar las competencias y el potencial de las personas que integran la organización. Podemos encontrar también una tercera figura destacable dentro de la gestión empresarial de la década de 1990: la del «experto». Éste es imprescindible por ser quien detenta la información en materia de innovación y de saberes muy especializados cuyo dominio es necesario para entrar en la competición tecnológica. Puede pertenecer a la empresa –investigador a tiempo completo o un especialista funcional de sistemas informáticos o de control de gestión–, pero puede ser también alguien externo a la misma, que pertenece a una consultora, a un centro de investigación independiente o a una universidad, y es consultado puntualmente. Su tarea no consiste en gestionar los equipos, ésa es la función del *manager*. Para que cada cual pueda desarrollar su propio talento de la forma más productiva –el *manager*, la movilización de las personas, y el experto, el rendimiento técnico–, los autores de gestión empresarial consuman la ruptura entre ambos perfiles, mientras que en la década de 1960 aún se pretendía hacer de todo ingeniero competente un *manager* gracias a un buen «sistema de dirección» (una buena planificación y un buen proceso de fijación de objetivos)[xlviii].

Si, dentro de los saberes técnicos útiles para la dirección de una empresa, la gestión empresarial sería el equivalente –en lo que al control y dominio del factor humano se refiere– de lo que serían las ciencias del ingeniero para las máquinas y las cosas, es importante poner de manifiesto en qué sentido la nueva gestión empresarial es aún gestión empresarial en el sentido que acabamos de definir, es decir, en qué medida continua agrupando diferentes dispositivos de control, aunque éstos sean de una naturaleza diferente de aquellos asociados al segundo espíritu del capitalismo.

---

[9] Se denomina de este modo, dentro la literatura de gestión empresarial, a la unidad que sirve para el cálculo de los márgenes o de la rentabilidad de un producto o un servicio [N. del T.].

[xlviii] «Tradicionalmente, el joven ingeniero puede esperar a lo largo de su carrera sucesivas promociones a jefe de servicio, jefe de departamento y, quizá, incluso a director [...]. Se expresa así el reconocimiento del mérito, a la vez que constituye el símbolo del éxito [...]. Un buen experto no tiene por qué convertirse necesariamente en un buen *manager* [...]. Algunas empresas con un alto rendimiento adoptan entonces un camino diferente que consiste en distinguir una rama de promoción destinada a los expertos y otra destinada a los generalistas sobre los cuales descansa el *people management*» (Landier, 1991 ©).

En efecto, podemos considerar la historia de la gestión empresarial como la historia de una sofisticación permanente de los medios de dominación de cuanto ocurre en la empresa y su entorno. Si en Taylor y Fayol –considerados como los fundadores de la gestión empresarial en tanto que disciplina– las personas son el principal punto de aplicación de los controles (el acoplamiento hombre-máquina en Taylor, la organización general en Fayol), más tarde la voluntad de control se extenderá a través de ciertas subdisciplinas de la gestión empresarial más allá del mero control de las máquinas y del personal. Con la estrategia de empresa, se desarrolló el control de los mercados y de la competencia; con el marketing, el del circuito de distribución, de los clientes y de sus comportamientos de compra; con la gestión de las compras, el control de los proveedores; con las relaciones públicas, el de la prensa y los poderes políticos. Del mismo modo, dentro del personal, cada categoría ha sido objeto de dispositivos específicos: el taylorismo fue inventado para controlar a los obreros y la dirección por objetivos para encuadrar a los cuadros; actualmente, los dispositivos de la *«corporate governance»* [gobierno de las corporaciones] están destinados al control de los más altos dirigentes de las grandes empresas.

En continuidad con lo dicho, debemos preguntarnos cuáles son *las nuevas modalidades de control que encierra la nueva gestión empresarial*. Se trata de una cuestión fundamental en la medida en que los cuadros son en la empresa, en primer lugar, los agentes que ejercen las tareas de control sobre los dispositivos técnicos, sobre la venta y sobre el resto de los asalariados, siendo esta función primordial para la obtención de beneficios. Por otro lado, la historia de las prácticas de gestión empresarial está muy a menudo ligada a la aparición de nuevos problemas de control suscitados a veces por el surgimiento de nuevos tipos de actores cuya inserción en el proceso de trabajo requiere un cambio de métodos: no se controla a los cuadros como se controla a los obreros, a los obreros que han pasado por el sistema educativo como a los obreros provenientes de la primera emigración de origen rural, etcétera.

Los autores de la década de 1990 sitúan, al igual que sus predecesores, el problema del control en el centro de sus preocupaciones. En efecto, una de sus principales preocupaciones es la del control de una «empresa liberada» (según la expresión de Tom Peters, 1993 ©) compuesta de equipos autoorganizados y que trabaja en red sin unidad temporal ni espacial. No existe una infinitud de soluciones para «controlar lo incontrolable»: en efecto, la única solución que existe es que las personas se *autocontrolen* –lo cual implica desplazar la coacción de la exterioridad de los dispositivos organizacionales a la interioridad de las personas– y que las fuerzas de control que ejercen sean coherentes con un proyecto general de empresa (Chiapello, 1996, 1997). Esto explica la importancia concedida a nociones como las de «implicación del personal» o «motivaciones intrínsecas», que son motivaciones ligadas a la voluntad de realizar el trabajo y al placer de hacerlo y no a cualquier tipo de sistema de sanciones-recompensas

situado de forma externa y capaz únicamente de generar «motivaciones extrínsecas»[xlix]. Por otro lado, los autores de la década de 1990 desconfían del término *motivación*, que connota una forma de control que tratan de rechazar y prefieren el de *movilización*, que hace referencia a un modelo de motivación que evita necesariamente toda manipulación[l].

La cultura y los valores de la empresa, el proyecto de empresa, la visión del líder, la capacidad del jefe de la empresa para «hacer compartir su sueño» son otros tantos coadyuvantes que deben favorecer la convergencia de los autocontroles individuales –los controles autoejercidos de forma voluntaria sobre uno mismo–, que cuentan con mayores posibilidades de ser coherentes entre sí en la medida en que se inspiran en una misma fuente original.

Por otra parte, la recurrente insistencia en el cliente por parte de los autores de gestión empresarial de la década de 1990 es una forma de hacer que sus lectores admitan que la satisfacción de los clientes debe ser un valor supremo que es preciso abrazar («El cliente es el rey»). Este dogma presenta una doble ventaja: por un lado, la de orientar el autocontrol en un sentido favorable para la obtención de beneficios, ya que en la economía competitiva la capacidad de diferenciación de una empresa a la hora de satisfacer a sus clientes es un factor fundamental del éxito, y, por otro, la de permitir trasladar a los clientes una parte del control ejercido en la década de 1960 por la jerarquía.

De este modo, podemos, esquematizando, ver en el paso del control al autocontrol y en la externalización de los costes de control –anteriormente asumidos por la organización– sobre los asalariados y los clientes los rasgos más destacables de la evolución de la gestión empresarial en el transcurso de los últimos treinta años. ¿Para qué fundamentar el control en una jerarquía de cuadros tanto más costosos cuanto que subordinan su propia adhesión a la estabilidad de una carrera, si se puede inducir a los asalariados a autocontrolarse? Desde esta perspectiva, los cuadros jerárquicos no serían más que trabajadores improductivos. Es así como, asociados a la reducción de numerosos niveles jerárquicos, los nuevos dispositivos tratan de acrecentar la autonomía de las personas y de los

[xlix] «El *manager* del futuro no "motiva" a sus colaboradores. Despierta, gracias a su atención diaria, su motivación intrínseca, aquella que cada cual lleva en lo más profundo de sí mismo y que está constituida por el deseo de comprender, de evolucionar y de dar un sentido a la vida» (Le Saget, 1994 ©).

[l] «El líder ya no debe motivar sino movilizar. Según Omar Aktouf, contar con la motivación es continuar aceptando la idea según la cual los empleados y los trabajadores son "objetos" maleables a nuestro antojo, incapaces de encontrar la inspiración en sí mismos. La motivación es un concepto infantilizador cuya aplicación no tiene ningún sentido sobre gente altamente escolarizada. Si están movilizados, los empleados se motivan por sí solos» [Crozier y Sérieyx (eds.), 1994 ©].

equipos, de tal forma que puedan tomar a su cargo una parte de las tareas de control anteriormente asumidas por los escalafones superiores o por servicios funcionales. La evolución es particularmente llamativa en lo que respecta a las fábricas, que se vieron afectadas, más que cualquier otro lugar de la empresa, por la organización taylorista, que suponía una separación de la concepción, del control y de la ejecución. Se trata de uno de los principios más importantes echado abajo por el toyotismo, el cual ha servido –durante la década de 1980– como punto de apoyo para rechazar la herencia del fordismo y «pensar al revés» –recogiendo la expresión de B. Coriat (1991)– los métodos de producción. Los obreros –a partir de ahora denominados *operadores*– se verán progresivamente encargados del control de calidad y de ciertas operaciones de mantenimiento.

Por otro lado, el incremento de la automatización y de la robótica ha elevado considerablemente la cantidad de beneficios previstos no obtenidos que resultaría de una paralización de las máquinas y de los equipos industriales a menudo más costosos que la mano de obra que opera con ellos y cuyo coste, sobre todo, no es variable. Como ha explicado Michel Aglietta (1998), el nuevo modo de regulación que ha reemplazado al modo de regulación fordista vinculado al segundo espíritu del capitalismo se basa en un crecimiento de la productividad de las inversiones. «El fordismo hacía más pesado al capital [...], pero los incrementos de la productividad del trabajo eran lo suficientemente fuertes como para mantener la tasa de beneficio. Esta lógica encontró sus límites desde finales de la década de 1960, cuando la progresión de las rentas salariales fue más rápida que la de la productividad y desencadenó un proceso inflacionista. El progreso técnico puesto en marcha para superar estos problemas ha tratado de economizar el capital fijo o constante. Esto ha permitido enderezar la productividad del capital en términos globales» (p. 147). En términos de gestión empresarial esto se traduce, en particular, en la búsqueda de una utilización máxima de los medios técnicos, veinticuatro horas sobre veinticuatro, con el menor número de paradas y de piezas defectuosas posibles, constituyendo estas últimas no sólo un despilfarro de materiales y de mano de obra, sino también un despilfarro del tiempo de la máquina. Es crucial, por lo tanto, la formación de los operadores para que puedan asegurar un mantenimiento de primera urgencia, anticipar y diagnosticar las averías y llamar a los técnicos rápidamente en caso de necesidad. La responsabilización de los obreros en lo relativo a la «buena salud» de las máquinas se convierte, de este modo, en algo económicamente importante.

Igualmente, existe un esfuerzo por organizarlos en «equipos autónomos» responsables tanto de la cantidad como de la calidad del conjunto de una producción. Los niveles de cualificación exigidos son claramente superiores para los recién incorporados, a los que se suele exigir con frecuencia un bachillerato profesional. Los programas de formación internos se esfuerzan por hacer evolucio-

nar a los trabajadores más antiguos y los despidos afectan principalmente a aquellos a quienes se considera (por medio de criterios tales como el dominio insuficiente del nivel escrito u oral de la lengua o la escasa capacidad de iniciativa y autonomía) que no pueden seguir el ritmo y que pueden, por consiguiente, ser declarados como «inadaptables». Los obreros deberían ser, en teoría, los mayores beneficiados con estos cambios organizativos: por encontrarse menos «alienados» que antes al hacerse responsables por completo de ciertas dimensiones de la producción, por ver su trabajo «enriquecido», por liberarse de los pequeños jefes autoritarios y por contar con mayores facilidades para conseguir reorganizaciones que faciliten la realización de sus tareas.

La externalización de un gran número de funciones, ya sea por medio de subcontratas o de la autonomización de determinados sectores de las grandes empresas considerados como centros autónomos de producción de beneficios en competencia con el exterior, ha permitido, por su parte, sustituir el control de tipo jerárquico por un *control de tipo mercantil*, menos directamente ligado al binomio dominante-dominado rechazado por los autores contemporáneos, dado que parece presuponer una relación contractualmente libre entre dos partes formalmente iguales. La competencia ha sustituido al control del trabajo ejercido por los directores de esas unidades, que pueden, sin embargo, apoyarse ahora en las exigencias de los clientes para ejercer un control que ya no parece provenir de ellos, sino del mercado. En el ámbito de la fábrica, la supresión de las existencias –dispositivo central del toyotismo–, además de reducir los gastos derivados de su almacenamiento, hace, sobre todo, llegar directamente al taller la presión de la demanda. La producción debe ser realizada en el momento exacto en que el cliente la exige, en las cantidades y según la calidad que él espera. La ocultación de los errores, de las insuficiencias y de las averías se convierte en algo imposible ya que éstos ya no pueden ser resueltos recurriendo a las reservas disponibles. El menor fallo entraña un parón en la producción, visibilizando aquellos. La supresión de las existencias hace visibles los problemas y obliga a resolverlos inmediatamente, dado que el cliente espera. El control se ejerce, por lo tanto, a través de la transmisión de la demanda del cliente, a la cual deben hacer frente todos, los cuadros y los no cuadros, como un único equipo unido en la adversidad. La planificación, que forma parte de los dispositivos de control de la década de 1960, ya no es empleada de forma tan rígida y a tan largo plazo como anteriormente. Utilizada a corto y medio plazo, permite principalmente configurar recursos a partir de los cuales el volumen y la calidad de los productos puedan variar según la demanda de los clientes, porque lo verdaderamente importante es ante todo responder a los pedidos cuando llegan, de ahí la insistencia de estos autores no tanto en la planificación como en la reactividad y en la flexibilidad organizativa, únicos instrumentos capaces de satisfacer el nuevo pliego de obligaciones.

Con el declive del control jerárquico inmediato, asistimos al despegue, dentro de la literatura de gestión empresarial –así como en la microeconomía–, del problema de la *confianza*. La confianza es lo que une entre sí a los miembros de un equipo, lo que une a una empresa con su líder[li], al *coach* con aquel a quien acompaña[lii], o a los socios de una alianza[liii]. La confianza es el signo de que la situación está bajo control, ya que ésta no se concede más que a quien se sabe que no abusará de ella, a quien es previsible y a quien hace lo que dice y dice lo que hace[liv]. La nueva gestión empresarial insiste mucho sobre la necesidad de desarrollar este tipo de relaciones, sobre la importancia de ser uno mismo digno de confianza y de alejar de los negocios a aquellos que la traicionan. De hecho, la confianza es la otra cara del autocontrol, pues designa una relación como segura cuando no existe ningún otro dispositivo más que la palabra dada y el contrato moral. La confianza se encuentra además sancionada moralmente, mientras que el control a través de un tercero no es más que la expresión de una relación de dominación[lv].

La referencia a la confianza sugiere, finalmente, que los nuevos modos de organización no son simplemente el resultado de una entrada forzosa de la esfera mercantil en la empresa. Ciertamente, el contrato sustituye cada vez más a la jerarquía, pero no siempre se trata de un contrato mercantil clásico. El contrato de venta de bienes es, por otro lado, uno de los más sencillos y estandarizados de los manejados por los juristas, que suelen mostrarse de acuerdo en considerar que el desarrollo del contractualismo –o de lo que ellos suelen denominar la «socie-

[li] «Del mismo modo, para que la movilización en torno a una visión pueda ser efectiva, el líder debe inspirar absoluta confianza» [Crozier y Sérieyx (eds.), 1994 ©].

[lii] «Es necesaria una capacidad de autonomía, como es necesaria también una capacidad de amistad. Acompañar a alguien es estar simultáneamente tan cerca de él como para interesarse por su historia y lo suficientemente lejos como para dejarle un espacio de libertad: sólo él debe decidir si quiere ser ayudado y esta ayuda debe ser construida en un verdadero clima de confianza» (Aubrey, 1990 ©).

[liii] «Las estrategias de hacer más con menos premian más la confianza que las prácticas de las empresas tradicionales. La colaboración, las *joint-ventures*, las colaboraciones entre empleados y empresa, así como la enorme multiplicidad de formas de alianza requieren confianza. Sin confianza, la comunicación de la información estratégica o el compatir recursos fundamentales sería imposible. En este sentido, estos mismos colaboradores deben estar en condiciones de contar el uno con el otro, estar seguros de que no se abusará de ellos» (Moss Kanter, 1992 ©).

[liv] «En efecto, los individuos son cada vez más escépticos. Perciben los discursos como lo que son: intenciones [...]. Esta creciente desconfianza constriñe, no obstante, a los patrones a la ejemplaridad, así como a la constancia y a la coherencia hasta en los más pequeños detalles de la acción cotidiana. La confianza no se logra más que a este precio» [Crozier y Sérieyx (eds.), 1994 ©].

[lv] «La relación de fuerza no tiene ningún sentido cuando de lo que se trata es de atraerse la adhesión, de crear un sentimiento de satisfacción y de confianza en el otro» (Aktouf, 1989 ©).

dad contractual»– no puede ser reducido a la expansión de la sociedad mercantil. Mientras que la pura transacción mercantil es puntual e ignora el factor tiempo, la puesta en red de las colaboraciones y de los intercambios supone la instauración entre los participantes de relaciones que, sin llegar a estabilizarse mediante planes o reglamentos, poseen, sin embargo, un carácter relativamente duradero. Porque si bien la empresa es más flexible y reactiva, no ha renunciado, sin embargo, a ser grande y poderosa: de hecho, nunca antes lo había sido tanto como en la actualidad. Las grandes firmas no se han disuelto en un conjunto de contratos mercantiles trabados entre pequeñas unidades que compiten dentro de un mercado atomizado, puro y perfecto (a pesar de que sea aún posible modelizar cualquier concatenación organizacional en la forma de una red de contratos). Para que la gran empresa conserve una forma identificable y la potencia asociada a su nombre, ciertos lazos deben ser más duraderos que otros, sin tener por qué caer necesariamente en la rigidez de las relaciones jerárquicas institucionalizadas. En este sentido, la solución imaginada por los autores de gestión empresarial consiste, por un lado, en flexibilizar y aligerar los dispositivos institucionales, siempre sospechosos de llevar consigo la amenaza de un retorno de la rigidez de antaño y, por otro, en conferir, dentro de los dispositivos económicos, un papel importante a las relaciones personales y a la confianza que se otorgan las personas, de tal forma que sea posible la coordinación entre los diferentes recursos que intervienen en la formación del valor añadido. Como no ha cesado de repetir desde hace diez años una importante corriente –estimulada por la teoría de los costes de transacción de Williamson (1985)–, la red constituye una forma específica que se sitúa entre la jerarquía y el mercado (Powell, 1990).

Las soluciones propuestas por la literatura de la gestión empresarial de la década de 1990 a las dos cuestiones que, por encima de todo, le preocupan, es decir, el antiautoritarismo, por un lado, y la obsesión por la flexibilidad y la reactividad, por otro, se encuentran cómodamente reunidas por estos autores en la *metáfora de la red*, una metáfora movilizada en todo tipo de contextos, ya se trate de la generalización del trabajo en equipos autónomos sin unidad espacial ni temporal, que a su vez trabajarían «en red» (es decir, en parte a distancia, con colaboradores internos o externos a la empresa, miembros estables a tiempo completo y miembros a tiempo parcial y/o puntuales), del desarrollo de relaciones de colaboración donde la confianza desempeña un papel muy importante (alianzas estratégicas), del análisis de las posibilidades del trabajo a distancia que ofrecen las «redes informáticas», o incluso de la instauración de «redes de empresas», como en el caso de los «distritos industriales» que, básicamente a través del ejemplo recurrente en socioeconomía del trabajo, así como en la nueva gestión empresarial, de la «tercera Italia» estudiada por A. Bagnasco, han servido de modelos para generalizar la posibilidad de un desarrollo económico

basado en modos de relación en parte geográficos, administrativos y políticos y en parte personales (Piore, Sabel, 1984; Benko, Lipietz, eds., 1992[lvi]).

Para promover estas nuevas formas organizativas, los autores también deben criticar y deslegitimar, como en la década de 1960, determinados aspectos de las organizaciones que les son contemporáneas y que son consideradas obsoletas desde el punto de vista de la eficacia y superadas desde el punto de vista de las relaciones humanas. Sin embargo, la crítica ya no se encuentra orientada esta vez hacia las concatenaciones acusadas de trasladar el universo doméstico al ámbito de la empresa, sino que hace referencia a un tipo de organización preconizada en el periodo anterior como el instrumento ideal para asegurar una separación radical entre, por un lado, el mundo privado de la familia y las relaciones personales y, por otro, entre las relaciones profesionales y de trabajo. En la década de 1960, esta separación estaba destinada a hacer que prevaleciera la competencia como único criterio para el éxito profesional, hasta el punto de que determinados autores se preocupaban por el equilibrio entre el tiempo consagrado a la familia y al descanso y el pasado en el trabajo. En la década de 1990, los autores de gestión empresarial se rebelaron contra esta separación[lvii], considerada mutilante por separar aspectos indisociables de la vida, inhumana por no dejar ningún espacio a la afectividad y, al mismo tiempo, ineficaz por ir en contra de la flexibilidad e inhibir las múltiples competencias imprescindibles para aprender a «vivir en red»[lviii].

[lvi] «La pequeña ciudad de Prato, a pocos kilómetros de Florencia, es aún hoy la capital mundial de la fabricación de tela de lana cardada [...]. La eficacia del sistema, en términos de competitividad y reactividad, reside en la interconexión existente entre múltiples talleres artesanales. Esta interconexión se encuentra asegurada por la Unión Industrial de Prato –que gestiona, por ejemplo, el sistema informático que permite conocer en todo momento cuáles son las capacidades productivas disponibles–, por la banca local –que asegura la redistribución de los recursos financieros– y por el control de los fabricantes de máquinas de cardar la lana» (Landier, 1991 ©).

[lvii] «La vida profesional constituye el ámbito por excelencia de la racionalidad, distinguiéndose de este modo de la vida privada, que constituiría, por el contrario, el ámbito de la afectividad, de la búsqueda de sentido y de la expresión de los valores personales. Entre estos dos aspectos de la existencia existe un muro infranqueable [...]. Toda toma en consideración de elementos personales en la valoración que la empresa hace de él es, a priori, considerada como un peligro de invasión en su vida privada. Está claro que semejante esquema [...] se ha convertido hoy en algo completamente obsoleto. La elaboración de una visión de futuro de la empresa, la concepción de una estrategia, la animación de equipos de trabajo o la creación de una red de relaciones requieren cualidades que van mucho más allá de la mera competencia técnica y que movilizan la personalidad como un todo» (Landier, 1991 ©).

[lviii] «Exige de nosotros que renunciemos a la separación entre el hombre profesional y el hombre privado, entre lo racional y la intuición, entre lo natural y lo artificial, entre el cerebro y el corazón» (Sérieyx, 1993 ©).

Para denominar a las grandes organizaciones impersonales herederas del periodo anterior, la gestión empresarial de la década de 1990 se reapropia de un término proveniente de la sociología weberiana que fue, sin embargo, popularizado en las décadas de 1940-1960 por la crítica trotskista del aparato de Estado en los regímenes totalitarios: el de la *burocracia*, que connota autoritarismo y arbitrariedad, la violencia impersonal y ciega de los monstruos fríos, así como la ineficacia y el despilfarro de recursos. Las burocracias no sólo son inhumanas, sino que además no son rentables. La lucha emprendida en la década de 1990 ha tenido por objeto *eliminar* en gran medida *el modelo de empresa forjado en el periodo anterior*: por un lado, deslegitimando la jerarquía, la planificación, la autoridad formal, el taylorismo, el estatuto de cuadro y las carreras dentro de una misma firma en el transcurso de toda una vida[lix] y, por otro, reintroduciendo criterios de personalidad y el uso de las relaciones personales que anteriormente habían sido desplazadas. No se trata, sin embargo, de un intento de retorno al primer espíritu del capitalismo, ya que las empresas son más grandes que nunca, los *managers* son profesionales y no pequeños propietarios y la vida en el trabajo se inscribe en redes y no en un marco doméstico.

Como hemos señalado al principio de este capítulo, hemos empleado un programa de análisis de textos para poder comparar de manera sistemática los dos corpus que hemos elaborado. En el anexo 3 puede encontrarse una presentación de este trabajo que valida estadísticamente la interpretación que acabamos de realizar del contenido de ambos corpus de textos.

Habiendo desentrañado las preocupaciones, proyectos, esperanzas y enemigos sobre los que se concentra la literatura de gestión empresarial entre las décadas de 1960 y 1990, nos queda aún verificar en qué medida estos corpus ideológicos encierran en sí mismos dos expresiones diferentes del espíritu del capitalismo. En este sentido, debemos examinar si las propuestas planteadas proporcionan a aquellos que el capitalismo necesita –y a los cuales tratan de convencer estos textos–, además de una lista de «buenas acciones» que han de realizar si quieren obtener beneficios para la empresa, una serie de argumentos

[lix] «Si la organización del futuro comporta meramente algunos niveles jerárquicos, tres o cuatro, por ejemplo, en lugar de una decena, quedarán pocos escalafones que remontar para el candidato a los honores. La progresión de la promoción deberá hacerse de forma más lateral que vertical: aceptando nuevos ámbitos de actividad u otro tipo de responsabilidades, es decir, gracias más bien al aprendizaje y a la ampliación de su experiencia que al ascenso a un rango más elevado. Por otro lado, las evoluciones de este tipo no se traducirán sistemáticamente en un aumento de la remuneración. A otros tiempos, otras reglas de juego. Los caminos no están trazados de antemano, saber pilotar bien la propia carrera en este mundo nuevo significará ser uno mismo actor de su propia evolución, asumir la responsabilidad sobre su futuro, pues nadie más podrá hacerlo en su lugar» (Le Saget, 1994 ©).

susceptibles de movilizarlos. Recordemos que estos textos deben, para satisfacer los constreñimientos del test al que les sometemos, presentar el compromiso con la reforma en marcha como una aventura personalmente excitante, mostrar que las medidas propuestas son justificables desde el punto de vista del bien común y, finalmente, explicar de qué manera aportarán a aquellos que las adopten alguna garantía de seguridad para ellos y para sus hijos.

3. EL CAMBIO DE LAS FORMAS DE MOVILIZACIÓN

La década de 1960: la excitación del progreso, la seguridad de las carreras

La *dimensión atractiva* de la gestión empresarial de la década de 1960 se ve garantizada por el proyecto de descentralización y autonomía propuesto a los cuadros. Éstos podrán por fin utilizar los medios puestos a su disposición tal y como crean conveniente, no siendo juzgados más que por los resultados. Igualmente, aquellos que sean identificados, gracias a este dispositivo, como responsables eficaces tendrán oportunidades de hacer carrera y ascenderán en la jerarquía.

El nuevo sistema será más *justo* y por ello mejor orientado al bien de todos, por el simple hecho de que en la empresa las personas serán juzgadas en base a criterios objetivos, poniéndose fin al nepotismo, a los atropellos, a los «enchufes», a las «recomendaciones». En lo que respecta al conjunto de la sociedad, la «gestión racional» propuesta, al volver las empresas más eficaces, contribuye al progreso económico y social, dos términos que en aquella época no se encontraban disociados[lx]. Éste es uno de los rasgos fundamentales del espíritu del capitalismo de la década de 1960. La empresa se encuentra en el centro del proyecto de sociedad y todos están de acuerdo en otorgarle un papel eminente en lo que al bienestar general se refiere, no sólo por la riqueza económica que crea, sino también por la forma en que organiza el trabajo y por la naturaleza de las oportunidades que ofrece[lxi]. Algunos textos de la década de 1960 señalan de

[lx] «El ser humano no es tan sólo un animal productivo. El trabajo debe proporcionarle una vida cada vez más plena a medida que la dominación de la naturaleza cree nuevos bienes: la elevación continua del nivel de vida debe poner este incremento de la riqueza al alcance de conjuntos de personas cada vez más amplios... Esta necesidad de mejora de las condiciones físicas, morales y sociales de la vida de los seres humanos fuera del trabajo se percibe ahora en todos los ámbitos» (Borne, 1966 ©).

[lxi] «Nuestras empresas, desempeñando un papel crucial en el fenómeno de la industrialización, constituyen cada vez más, para aquellos que trabajan en ellas, un medio humano del que depende su realización. Deben, sin perder ninguno de sus objetivos económicos y socia-

forma muy clara cómo el papel confiado a la empresa en el progreso social se encuentra directamente ligado a la crítica marxista –por aquel entonces muy presente– y a la sombra que proyectaban sobre el «mundo libre» los países comunistas. No podemos encontrar mejor ilustración del impacto de la crítica sobre el capitalismo y de la incorporación parcial de sus reivindicaciones en el espíritu de una época[lxii]. El recuerdo aún reciente de los regímenes fascistas, así como la supervivencia de dictaduras en Europa, fue otro motivo para exhortar a las empresas a que diesen respuesta a las aspiraciones de las personas con el fin de alejarlas de las tentaciones totalitarias[lxiii]. La gestión empresarial se encuentra, por lo tanto, particularmente legitimada por cuanto aporta a la democracia. La generalización del uso de criterios racionales en la vida de las empresas que ha caracterizado al proyecto de la década de 1960 es presentado como la mejor barrera para frenar los asaltos irracionales que amenazan a las libertades[liv]. Para la gestión empresarial de la década de 1960, la asociación de razón y libertad, en contraposición a pasión y barbarie, es algo evidente.

La década de 1990 volverá sobre esta idea pero para oponerse a ella: queriendo racionalizar cada vez más el funcionamiento de las empresas se ha terminado creando máquinas inhumanas. Lo «propio del ser humano» ha cambiado aquí de naturaleza: la razón sobre la que se hacía hincapié en la década de 1960 *versus* los sentimientos, la emoción y la creatividad de la década de 1990. Los fenómenos irracionales que se trataron de erradicar han logrado, pese a todo, adueñarse de la máquina, haciendo de la burocracia el peor de los sistemas.

---

les, ayudar a sus miembros a desempeñar en el mundo de hoy el papel personal libremente consentido que les corresponde» (Paul Huvelin, presidente-director general de los establecimientos Kléber-Colombes, citado por Drancourt, 1964 ©).

[lxii] «Estos hechos llevan a pensar que [...] para sobrevivir –después de todo, el desafío de la libertad merece la pena de ser vivido– las empresas privadas deberán volverse cada vez más democráticas en la difusión de sus capitales y cada vez más preocupadas por promover, en beneficio de las personas que emplean, más justicia y verdadera libertad» (Devaux, 1959 ©).

[lxiii] «Si queremos que el progreso social vaya a la par que el progreso material, es necesario que los espíritus se eleven al mismo tiempo que se mejoran las condiciones de existencia. Hay que aprender a vivir. Los países totalitarios son los primeros que se interesaron por la organización del ocio. El movimiento apareció en Italia, luego en la URSS, después en el III Reich con la organización Kraft durch Freude (La Fuerza por la Alegría)» (Borne, 1966 ©).

[liv] «Hoy, algunos críticos se preocupan por los progresos de la gestión empresarial temiendo que nuestras sociedades democráticas se conviertan en sociedades "sobregestionadas". La verdad es exactamente lo contrario. La verdadera amenaza para una sociedad democrática proviene de la debilidad de la gestión de la empresa [...]. La suborganización, la subgestión de la empresa, de una sociedad no supone el respeto a la libertad, sino simplemente dejar a fuerzas extrañas a la razón que den forma a la realidad» (McNamara, citado en Servan-Schreiber, 1967 ©).

En lo que respecta a las *demandas de seguridad*, la gestión empresarial de la década de 1960 cuenta con la ventaja que procuran las grandes organizaciones, dando a los cuadros la seguridad de poder hacer carrera. Este dispositivo se encuentra perfectamente ajustado a los diferentes interrogantes que se plantean entonces los organizadores. Semejante dispositivo puede ser justificado tanto desde el punto de vista de las relaciones de justicia (las carreras son meritocráticas y ofrecen posibilidades de desarrollo para todos) como desde el punto de vista del control sobre el futuro (permite a las empresas rodearse de los elementos de valor que necesitan). Los textos de gestión empresarial de esta época están repletos de consejos sobre la manera de protegerse contra el riesgo de una falta de cuadros: planificación de las necesidades, contrataciones preventivas y establecimiento de perfiles de carreras[lv] que permitan acercar poco a poco a los debutantes al nivel de competencia requerido por los puestos con grandes responsabilidades[lvi]. Las posibilidades de hacer carrera motivan a los cuadros, que se sienten reconocidos por sus capacidades. En los textos se evoca la posibilidad de cambiar de puesto a alguien que resulte inadecuado, nunca el despido (excepto en aquellos casos en los que se hubiesen cometido malversaciones).

La promoción en la empresa, que implica la garantía de aumentos regulares de salario, constituye además un modo de redistribución entre generaciones, ya que los cuadros jóvenes son infrapagados en el momento en que ofrecen un mayor rendimiento, mientras que al final de su carrera, cuando su salario es más elevado que sus competencias –tendentes a convertirse en obsoletas–, recuperan lo concedido anteriormente a la empresa. Esta organización del ciclo vital tiene como corolario el desarrollo del crédito –crédito inmobiliario y crédito al consumo–, necesario para financiar las inversiones iniciales de la vida familiar y en torno al cual existe la seguridad de poder devolverlo gracias al crecimiento progresivo de la renta. La dimensión meritocrática se mantiene, sin embargo, en el hecho de que los más eficaces obtendrán un crecimiento de sus rentas superior al de la media. De este modo, se encuentran conciliadas seguridad y emulación[lvii]. El porvenir es radiante.

[lv] «La rotación de los empleos [...] permite establecer un plan para la realización de una carrera que prevea las experiencias que permitirán a los cuadros ampliar sus conocimientos y sus aptitudes» (Humble, 1969 ©).

[lvi] «La promoción en el trabajo permite al trabajador asalariado acceder a las funciones más delicadas y mejor remuneradas: permite a cada cual, según sus capacidades, ir tras sus oportunidades en la vida. Para una empresa, la promoción interna es, por lo tanto, al mismo tiempo, una necesidad económica y moral» (Borne, 1966 ©).

[lvii] «El desarrollo de una carrera en una empresa es fundamental, porque si el salario responde a la virtud de la justicia, el desarrollo de una carrera responde a la esperanza y no hay sociedad humana equilibrada sin esperanza» (Devaux, 1959 ©).

La difusión de la teoría de las necesidades de Abraham Maslow, que postula una jerarquía de necesidades humanas que presupone que no se pueden satisfacer ciertas necesidades si otras, de rango inferior, no han sido cubiertas, presenta como algo evidente la creencia de que la seguridad constituye una necesidad básica en la medida en que se ubica en la base de la pirámide, inmediatamente después de necesidades fisiológicas como comer o dormir. Cuando de lo que se trata es de manipular las necesidades de realización de los cuadros mediante la dirección en función de objetivos, resulta evidente que este objetivo no puede ser alcanzado mientras que la seguridad no esté garantizada[lviii].

La seguridad forma parte, por lo tanto, de la definición implícita, pero admitida por todos, del contrato de trabajo. Se trata de uno de los argumentos centrales de la defensa del capitalismo, hasta el punto de que determinados autores rechazan la pretensión anticapitalista de confiar la dirección de las empresas a los trabajadores argumentando que pondrían en peligro la seguridad que les es proporcionada a cambio de su subordinación[lxix].

El último dispositivo de seguridad con el que cuentan los autores de gestión empresarial no es otro que el Estado del bienestar, que es considerado como el complemento necesario para el mundo de los negocios[lxx]. De este modo, el corpus de la década de 1960 nos reserva varios alegatos en favor de la eficacia de las políticas públicas y la importancia central del Estado[lxxi]. Servan-Schreiber (1967 ©) tratará de promover el principio de una economía moderna basada, por un lado, en las empresas que utilizan las técnicas de la gestión empresarial (estadounidense) más moderna y, por otro, en un Estado que practica una planificación flexible[lxxii]. Las empresas producen riqueza, forjan el progreso técnico, mientras que el Estado hace que todo el mundo se beneficie de estos logros. El reparto de papeles está claro y el Estado no es puesto en tela de juicio en ningún momento. De entre nuestros autores, tan sólo Octave Gelinier se muestra algo crítico con éste, preocupándose por la libertad que el Estado deja a las empresas. Sin embargo, su propuesta consiste en que, por un lado, el Estado haga reinar la competencia entre las empresas, ponga fin a los monopolios y a las situaciones protegidas y, por otro, sea el responsable de proporcionar el complemento indispensable de seguridad que necesitan los trabajadores y que las empresas no pueden satisfacer por completo.

De este modo, los textos de la década de 1960 se hacen eco de las grandes preocupaciones por la seguridad existentes, en la medida en que la empresa, que despide de forma excepcional y ofrece posibilidades de emprender carreras de por vida, y el Estado, que procura un seguro contra otro tipo de riesgos y contra el paro en caso de cierre de la empresa, suelen alternarse progresivamente. En la década de 1990, por el contrario, asistimos a un cuestionamiento de ambas protecciones de forma *simultánea*, lo que no deja de ser paradójico, ya que se podría haber pensado que el relajamiento de uno de estos dos dispositivos de seguridad entrañaría el aumento de la intervención del segundo. La hipótesis que podría formularse es que los autores tienen en mente las dificultades financieras del Estado del bienestar, lo que les impide optar por este tipo de solución. La apología del cambio, del riesgo y de la movilidad, sustituye de este modo a la valorización de la idea de seguridad.

Como veremos a continuación, sin duda es éste uno de los puntos sobre los cuales el nuevo espíritu del capitalismo es más frágil, a pesar de que los autores

[lviii] «La primera necesidad para poder realizarse y triunfar en la vida es la de poseer un mínimo de seguridad, de manera que el espíritu no se encuentre completamente absorbido por la preocupación por el mañana y pueda así consagrarse de lleno a su trabajo. Podemos afirmar que la mayor parte de las empresas francesas dan una gran seguridad a sus cuadros, en la medida en que las probabilidades de ser despedidos y de encontrarse sin trabajo son mínimas. No es costumbre despedir a un cuadro, salvo casos excepcionales de malversaciones graves» (Froissart, 1969 ©).

[lxix] «Finalmente, el argumento determinante para decir no a la transferencia total o parcial de la autoridad de la empresa en beneficio de los sindicatos es que esta operación supone una transformación del contrato de alquiler de servicios en un contrato de asociación, lo cual no deja de presentar importantes inconvenientes. Supone, por un lado, la aceptación de graves riesgos: pérdidas de capitales y de empleo sin contrapartidas si el negocio se ve en dificultades. Es cierto que el trabajador asalariado puede también perder su empleo en caso de cierre de la empresa, pero, contrariamente al asociado, se beneficia de garantías legales o convencionales como la indemnización de preaviso [se refiere a la obligación que tiene el empresario –lo mismo que el trabajador– de avisar con suficiente antelación al trabajador de la rescisión de un contrato de duración indeterminada, variando el plazo temporal en función de aspectos como la antigüedad del trabajador... (N. del T.)] y en la mayor parte de los casos, por despido, así como de un seguro contra el paro» (Malterre, 1969 ©).

[lxx] «[La necesidad de] seguridad [...] ha sido resuelta, al menos en parte, en la mayoría de los países desarrollados, mediante un sistema más o menos perfeccionado de seguridad social [...] que ha modificado considerablemente –algunos dirán incluso que ha revolucionado– la vida cotidiana, haciendo desaparecer para todos aquellos que trabajan la miseria y la angustia resultantes de los golpes de mala suerte» (Borne, 1966 ©).

[lxxi] «A partir de un determinado nivel de desarrollo técnico, se puede percibir que los medios para asegurar el derecho al trabajo y a una deteminada cantidad de renta son suficientes [...]. Cada vez es menos admisible que los empleados de los sectores en rápido crecimiento sean los únicos en beneficiarse del progreso, ya se trate de salarios o de garantías de todo tipo (enfermedad, jubilación, etc). Lo mismo ocurre con el derecho al trabajo» (Armand y Drancourt, 1961 ©).

[lxxii] «Que continuamente haya conciliaciones difíciles de llevar a cabo entre la libertad de los actores privados y la estrategia del Estado es algo evidente. Pero la creencia en un antagonismo por definición entre ambos términos queda desmentida por la experiencia» (Servan-Schreiber, 1967 ©).

de gestión empresarial no carezcan de imaginación para rastrear ciertas formas de seguridad compatibles con la exigencia de flexibilidad hoy por hoy dominante.

La década de 1990: la realización personal mediante la multitud de proyectos

Antes de abordar el modo en que se afronta la cuestión de la seguridad en el corpus de la década de 1990, examinaremos las propuestas de la nueva gestión empresarial encaminadas a entusiasmar a aquellos cuya adhesión conviene estimular y las justificaciones planteadas en términos de bien común.

Como ya sucediera en la década de 1960, uno de los principales *atractivos* de las propuestas formuladas en la década de 1990 es la promesa de una cierta liberación. Sin embargo, ya no se trata de obtener simplemente la libertad vigilada que proporcionaba la dirección por objetivos, una libertad que, por otro lado, no era accesible más que para los cuadros. En el nuevo universo todo es posible, ya que la creatividad, la reactividad y la flexibilidad son las nuevas consignas que hay que seguir[lxxiii]. Nadie se encuentra ya limitado por su pertenencia a un servicio concreto ni se encuentra sometido por completo a la autoridad de un jefe, porque todas las fronteras son transgredibles gracias a los proyectos. Lemaire (1994 ©) hace realidad el sueño de suprimir por completo a los jefes[lxxiv], introduciendo un principio de simetría que permite al responsable de un proyecto tener como colaborador de base al jefe de otro proyecto del que a su vez él mismo no es sino un simple colaborador. Con las nuevas organizaciones, la prisión burocrática estalla; se trabaja con personas de la otra punta del mundo, de otras empresas o de otras culturas. El descubrimiento y el enriquecimiento pueden ser permanentes. Asimismo, las nuevas «relaciones electrónicas» a distancia se revelan incluso más sinceras y más libres de lo que lo eran las relaciones cara a cara[lxxv].

Otra dimensión seductora de la nueva gestión empresarial es la propuesta dirigida a cada uno invitando al desarrollo personal. Las nuevas organizaciones han de solicitar todas las capacidades de la persona, que podrá, de este modo, desarrollarse plenamente[lxxvi]. Los *coachs* acompañarán a las personas en este

[lxxiii] «Para que sea eficaz, la empresa debe, en efecto, tener en cuenta cada vez más la capacidad de iniciativa de cada uno de los asalariados que emplea. Apelar a la iniciativa es apelar a la autonomía y a la libertad» (Landier, 1991 ©).

[lxxiv] «¡La única manera evitar semejantes conflictos es no tener superiores jerárquicos!» (Lemaire, 1994 ©).

[lxxv] «Los nómadas electrónicos, liberados de los símbolos de poder y del "conformismo social", se expresan más libremente en la red que cara a cara» (Ettighoffer, 1992 ©).

[lxxvi] «Por muy esencial que sea, la gestión constituye un ámbito rústico que no proviene meramente de la racionalidad, por lo cual es fácilmente comunicable por un educador. Sin

empeño y todo será dispuesto para que se conozcan mejor y descubran de lo que son capaces[lxxvii]. El nuevo modelo propone una «verdadera autonomía» –se nos dice– basada en el conocimiento de uno mismo y en un pleno desarrollo personal, y no una falsa autonomía, enmarcada por el recorrido de las carreras, las definiciones de las funciones y los sistemas de sanciones-recompensas que se proponían en la década de 1960[lxxviii].

Recordemos, para terminar, que los autores de la década de 1990 confían también a los líderes y a la potencia de su visión la tarea de lograr que las personas se impliquen. Por lo tanto, lo que en teoría resulta también atractivo en la nueva gestión empresarial es la perspectiva de trabajar para un proyecto de empresa interesante, que «vale la pena», llevado por una persona «excepcional» con la que se va a «compartir un sueño». Y habida cuenta de que la literatura de gestión empresarial exhorta a todo el mundo –y en primer lugar a los cuadros– a convertirse en estos «líderes carismáticos» y «visionarios» que dan un sentido a la vida de la gente, la propuesta que lleva implícita esta literatura es que aquellos a los que se dirigen estas palabras, los lectores, bien podrían ser ellos mismos –¿por qué no?– quienes, con la ayuda de sus empresas, realizaran sus sueños y los compartieran con los demás.

Para hacer frente a las críticas que cuestionan el carácter injusto del capitalismo hemos visto que la gestión empresarial de la década de 1960 insistía, en el ámbito de las empresas, en la dimensión meritocrática de los dispositivos propuestos y, en el ámbito global, en la necesidad de una sana gestión económica para defender la democracia y el «mundo libre» y para estimular el progreso social. La justificación por el crecimiento económico, al que se presuponía ligado al progreso social, así como la alianza entre capitalismo y democracia, forma parte de las justificaciones más estables del capitalismo, tal y como lo recordábamos en la introducción. Pero queremos señalar también que estas justifica-

embargo, dar movimiento, vida, a una organización supone poner en funcionamiento la mirada, la capacidad de escucha, la voluntad de ampliar el propio campo de conciencia, la capacidad de empatía, la imaginación, la aptitud para cambiar de lógica, la valentía en las elecciones y en la acción [...]. La gestión trata de lo seguro, el liderazgo se enfrenta a lo imprevisto» (Sérieyx, 1993 ©).

[lxxvii] «A través del cuestionamiento se puede –se debe según Sócrates– ayudar a los demás a descubrir los valores y las verdades que residen en ellos» (Aubrey, 1990 ©).

[lxxviii] «La carrera por la promoción se alimenta de la ilusión de autonomía que parece prometer. El descubrimiento de la ilusión refuerza la necesidad de dominar, por compensación, lo que a su vez refuerza la carrera por la promoción. Se da allí un círculo vicioso, o un "juego sin fin", del poder tal y como lo describía Simone Weil. Los de abajo siempre envidian la libertad del nivel superior de la organización, pero cuanto más ascendemos más se aleja este objetivo deseable» (Orgogozo y Sérieyx, 1989 ©).

ciones de tipo muy general resultan, por sí solas, insuficientes para legitimar acciones situadas, si no cuentan con el apoyo de elementos de prueba que apunten hacia una *justicia local*, por retomar el término empleado por J. Elster (1992). Por otro lado, la meritocracia basada en la medida de los resultados ofrecía, precisamente, en el marco del segundo espíritu del capitalismo, la posibilidad de arraigar los grandes principios en dispositivos ajustados a las propiedades específicas de las empresas en las cuales se insertaban.

En la década de 1990, los argumentos más clásicos invocados en defensa del capitalismo siguen siendo movilizados. Entre éstos, la cuestión de las libertades es, evidentemente, el más presente. A éste viene a sumarse otro argumento, no menos tradicional, consistente en propugnar que la empresa se encuentra al servicio de los consumidores (siempre ha sido más legítimo decir que la empresa sirve a sus clientes que afirmar que enriquece a sus propietarios). En la década de 1990, es muy fácil asegurar este aumento de la generalidad si tenemos en cuenta la focalización sobre el cliente que proponen los nuevos dispositivos. La cuestión del progreso económico, tercera justificación clásica, está, por el contrario, menos presente, sin duda debido a que la mayoría de los autores de gestión empresarial de nuestros días no pueden evitar sentirse molestos al invocarla con firmeza en un contexto de crecimiento del paro. Por este motivo, esta última se reorienta hacia el argumento de la supervivencia en una situación de competencia exacerbada (las transformaciones propuestas son justificadas por la necesidad), lo que, en efecto, constituye una justificación, aunque un tanto débil para lograr la adhesión de las personas y suscitar su entusiasmo.

Queda aún por precisar cuáles son las principales formas de justicia local presentadas por los autores contemporáneos, sin las cuales la adhesión a los cambios actuales del capitalismo correría el riesgo de ser insuficiente. En la década de 1960, se trataba de dar a cada uno en función de sus resultados o de su eficacia. La década de 1990 valoriza, por el contrario, a aquellos que saben trabajar en proyectos, ya sea como líderes o como simples colaboradores. Las personas de valor son, desde esta óptica, aquellas que logran trabajar con gente muy diferente, que se muestran abiertas y flexibles cuando se trata de cambiar de proyecto y que logran adaptarse permanentemente a las nuevas circunstancias[lxxix].

Esta forma de evaluar a las personas, que se expresa en la mayor parte de los textos de la década de 1990, rompe claramente con los preceptos de justicia formulados en periodos anteriores, aunque continúa resultando bastante poco convincente a causa del carácter aún poco preciso y un tanto vago que rodea a la

[lxxix] «En el futuro, aquel que sepa dominar el mayor número de situaciones profesionales y se integre sin problemas en equipos de configuraciones diversas dispondrá de una ventaja incontestable en su progresión profesional» (Le Saget, 1994 ©).

UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO BIBLIOTECA

forma en que podría dar lugar a pruebas dirimentes. Nuestra hipótesis es que *estamos asistiendo a la aparición de un nuevo sentido común de justicia* que antes o después debería poder ser codificado según la arquitectura de las ciudades políticas tal y como han sido descritas en *De la justification* (Boltanski, Thévenot, 1991) y cuyos rasgos principales hemos recordado en la introducción. En este sentido, faltaría aún, para que los juicios correspondientes a esta nueva expresión del sentido de justicia puedan explicitarse y encarnarse en pruebas con una pretensión de validez general, un despliegue gramatical que se apoyase en una antropología y una filosofía política claramente enunciadas (como ocurrió, por ejemplo, con el orden comercial, cuya sintaxis puede ser derivada de la lectura de Adam Smith, o como el caso del orden industrial, que descansa sobre un principio de eficacia –central en las justificaciones de la década de 1960– que fue claramente formulado por Saint-Simon). A este trabajo de explicitación y gramaticalización de las formas de juicio correspondientes al sentido de justicia encerrado en la nueva gestión empresarial dedicaremos el capítulo siguiente, poniendo de manifiesto esta nueva forma de comparación de los textos de nuestro corpus. Hemos bautizado a esta nueva «ciudad» con el nombre de *ciudad por proyectos*, queriendo referirnos con ello al mundo flexible constituido a base de proyectos múltiples llevados a cabo por personas autónomas del que los autores de gestión empresarial realizan un esbozo.

La cuestión de saber cuáles son las garantías de *seguridad* contenidas en los textos de gestión empresarial contemporáneos nos sitúa ante nuevas dificultades. En primer lugar, porque la seguridad no es un valor dominante en la década de 1990, donde se ve asociada al estatuto, a la jerarquía y a la burocracia, realidades todas ellas denunciadas con insistencia, a diferencia de lo que hemos podido observar en el periodo anterior.

El autor más combativo en este sentido es Bob Aubrey, quien nos recuerda que la pirámide de Maslow es una ley científica falsa[lxxx]. Rosabeth Moss Kanter, más confusa ante este desinterés por la seguridad, coloca la disminución de la

[lxxx] «Las organizaciones contemporáneas deben asimilar la nueva realidad tratando a cada asalariado como si de una empresa se tratara. Este cambio supone el abandono de un determinado número de supuestos que han dominado la sociedad industrial, en primer lugar, la idea de que el individuo busca la seguridad en el empleo, idea surgida en la década de 1950 de la célebre "pirámide de necesidades" de Abraham Maslow, quien planteaba como principio que era necesario, en primer lugar, satisfacer las necesidades fundamentales antes de pensar en su realización. Ahora bien, no sólo esta tesis es discutible desde el punto de vista teórico (¿cómo explicar entonces que alguien ponga en peligro su seguridad para hacerse artista o para iniciar una nueva carrera?), sino que la interpretación que se hace de ella en el ámbito de la gestión empresarial –la empresa debe garantizar, en primer lugar, la seguridad y sólo después la realización– apenas se justifica» (Aubrey, 1994 ©).

seguridad ante el futuro en contraposición con la libertad ganada y espera que la excitación suscitada por el aumento de la autonomía sea más fuerte que el miedo al mañana[lxxxi].

Sin embargo, los autores de gestión empresarial saben también que sin nuevas formas de seguridad sus propuestas no tentarán a mucha gente[lxxxii]. La primera dificultad que tienen que resolver es la de encontrar un sustituto a las carreras jerárquicas, cuya importancia en el segundo espíritu del capitalismo ya hemos visto. La tentación consiste en reemplazarlas por la sucesión de proyectos. Las personas ya no se lanzarán a la realización de una carrera, sino que pasarán de un proyecto a otro, de tal forma que el éxito obtenido en un proyecto determinado les permita acceder a otros proyectos más interesantes. Cada proyecto es la ocasión para hacer múltiples encuentros y ofrece la posibilidad de ser apreciado por los demás y de lograr, de este modo, oportunidades de ser requerido para otro asunto. Cada proyecto, siendo diferente, nuevo e innovador por definición, se presenta para los participantes como una oportunidad de aprender y de enriquecer sus competencias, requisitos todos ellos importantes para encontrar otros empeños[lxxxiii].

[lxxxi] «Esta evolución provoca la inseguridad en el empleo y sobrecargas de trabajo, pero posibilita al mismo tiempo un espacio que suscita exaltaciones y da al personal la posibilidad de actuar como empresarios en el seno de las sociedades que los emplean» (Moss Kanter, 1992 ©).

[lxxxii] «Los principios posindustriales que he definido claramente tienen un aspecto positivo y otro negativo. Su lado positivo consiste en multiplicar las oportunidades, en dar al personal la posibilidad de desarrollar sus ideas, de realizar proyectos exaltantes y de ser remunerados en función de su contribución real. Igualmente, estos principios promueven la colaboración entre funciones diversas, entre las unidades de producción y entre las empresas. Los beneficios que la empresa obtiene de estos principios son la disminución de los costes fijos y la extensión de su fuerza y alcance. Sin embargo, si atendemos a su lado negativo, estas estrategias pueden generar paro en lugar de posibilidades de actuación, rivalidades en lugar de trabajo en equipo y un continuo trajín de los haberes y de los beneficios en lugar de compromisos a largo plazo. Estas estrategias, si son aplicadas sin cuidado y sin preocupación por las consecuencias que tienen para el personal y la organización, no producirán un crecimiento de los beneficios, sobre todo si los asalariados restringen sus esfuerzos por temor a perder su empleo o para resistir al cambio» (Moss Kanter, 1992 ©).

[lxxxiii] «La carrera posindustrial es una carrera incesante de un proyecto a otro. El valor añadido a cada proyecto supone otros tantos éxitos [...]. Cada cual depende de sus recursos más que de la suerte particular de tal o cual empresa que le emplea. Aquellos que no conocen más que el arte de escalar en una jerarquía parten a la deriva. Las rentas fluctúan, varían de un año para otro, en lugar de progresar regularmente a lo largo del tiempo. Los riesgos y la incertidumbre son la regla. Sin embargo, la productividad no se ve afectada por ello, sino que se beneficia de la calidad profesional y de la necesidad de incrementar su reputación, factores que se han convertido en la mejor garantía de empleo, aunque sea al servicio de un

La noción clave en esta concepción de la vida en el trabajo es la de *empleabilidad*, noción que designa la capacidad de la que deben estar dotadas las personas para que se cuente con ellas en los proyectos. El paso de un proyecto a otro es la ocasión para que crezca la empleabilidad de cada cual. Ésta constituye el capital personal que cada uno debe gestionar y que consta de la suma de sus competencias movilizables. Se considerará que una empresa ofrece una cierta forma de seguridad cuando, a falta de poder evitar los despidos y de prometer posibilidades de promoción, no destruye la empleabilidad de sus asalariados, sino que por el contrario, la desarrolla[lxxxiv]. De este modo, los autores de la década de 1990 plantean, ciertamente, algunas soluciones al problema de la seguridad, pero falta aún en sus propuestas una instrumentalización comparable a la que ofrecía la literatura de gestión de los cuadros de la década de 1960, que explicaba con detalle cómo contratar, evaluar y hacer evolucionar a las personas. En los textos que hemos leído, apenas encontramos dispositivos para evaluar la empleabilidad o capaces de verificar si ésta crece en lugar de decrecer. Una explicación optimista sostendría que los textos de la década de 1960 presentan una formulación relativamente tardía del segundo espíritu del capitalismo en una época en la que estaba ampliamente implantado, mientras que los textos de la década de 1990 están asociados a un nuevo espíritu del capitalismo que está naciendo y que no ha alcanzado aún su formulación más movilizadora.

Otro riesgo, de naturaleza absolutamente novedosa, generado por las organizaciones flexibles, reside en la mayor facilidad que tienen los actores de la empresa de «ir a lo suyo» –como se dice popularmente–, por interés propio y sin tener en cuenta a aquellos sin los cuales su acción no habría podido verse coronada por el éxito. El rechazo de las instrumentalizaciones, de los reglamentos y de los procedimientos, la revalorización de los aspectos afectivos y relacionales, contra los que habían luchado los organizadores de la década de 1960, abren a los comportamientos de este tipo un campo más vasto que en el pasado. Estas malas maneras cobran la forma de un oportunismo en las relaciones que se aprovecha de todas las conexiones actual o virtualmente útiles a las que da acceso la participación en los dispositivos que estructuran la vida cotidiana (dispositivos de empresa, cursos, relaciones de estudios, amistosas, familiares, amorosas...)

único empleador. Cada cual debe dotarse de un fondo de aptitudes, pues las empresas ya no garantizan la seguridad en el empleo. Es posible que el conjunto de la población obtenga de este modo nuevas competencias» (Moss Kanter, 1992 ©).

[lxxxiv] «No se puede seguir garantizando la seguridad en el empleo. Por el contrario, la empresa puede garantizar la "empleabilidad", es decir, un nivel de competencias y de flexibilidad que permitan a cada individuo encontrar un nuevo empleo dentro o fuera de la empresa» (Aubrey, 1993 ©).

para reorientarlos con el objetivo de obtener un provecho personal. En un mundo «sin fronteras», donde la empresa se define como «estallada», «virtual» o «posmoderna», en el que las constricciones jerárquicas se ven muy atenuadas, donde la institución no manifiesta ya su presencia a través de signos tangibles y, en particular, a través de una simbología del poder, ¿cómo garantizar la lealtad del *manager*, por un lado, con respecto a su equipo y, por otro, con respecto al centro de obtención de beneficios, con frecuencia muy alejado, del que depende?

Del mismo modo, ¿quién garantiza que la integridad de las personas será respetada en un contexto en el que se les pide que aporten a las empresas todas sus capacidades, incluidas las más personales, no sólo sus competencias técnicas sino también su creatividad, su sentido de la amistad, su emotividad, etc.? La incorporación de la figura del *coach*, que actúa como un psicólogo al servicio de la empresa, pese a estar encargado de facilitar el desarrollo de las personas, puede ser percibida por algunos como un peligro de invasión por parte de la firma de su vida íntima. Es obvio, por lo tanto, que para que la nueva gestión empresarial sea verdaderamente convincente a los ojos de los interesados, debe comportar un mínimo de dispositivos destinados a dominar estos riesgos que constituyen otras tantas formas de minar la seguridad personal. Los autores de gestión empresarial son conscientes de estos riesgos hasta el punto de evocarlos, en particular cuando abordan la cuestión del *coaching*; sin embargo, se los quitan de encima rápidamente señalando que *coach* no puede serlo cualquiera y que aquel que desempeñe este papel deberá poseer tales cualidades personales[lxxxv] que no violará ni oprimirá a los sujetos con los que trabaja, gracias a una aproximación deontológica semejante a la del psicoanálisis[lxxxvi].

De forma general, los dispositivos de la nueva gestión empresarial exigen ser manejados por personas cuyo comportamiento demuestre un alto nivel de preocupación ética. El reciente desarrollo de la «ética de los negocios», como una disciplina específica de la gestión empresarial, ha de relacionarse sin duda con estas inquietudes. Desencadenada por los casos de corrupción en la obtención de mercados públicos, particularmente en el extranjero, esta corriente de reflexión da fe de las dificultades existentes para ejercer un control sobre las maniobras a distancia de las personas, problema que se ve multiplicado por la generalización de los nuevos dispositivos flexibles, ya que a partir de ahora un gran número de asalariados se verá obligado a desplazarse y a tener actividades «en

[lxxxv] «Su modo de hacer es fundamentalmente amoroso, oblativo: crea lazos duraderos, sus colaboradores son seres en desarrollo» (Cruellas, 1993 ©).

[lxxxvi] «Gestor de un proceso que, en definitiva, es un proceso educativo, el *coach* debe, por lo tanto, prestar atención a los diferentes niveles de autonomía a la que debe conducir su acompañamiento» (Lenhardt, 1992 ©).

red» más débilmente controlables. La seguridad de los trabajadores, como la de la empresa, no puede ser garantizada aquí más que mediante una forma de autocontrol que implica la interiorización de reglas de comportamiento que preserven la integridad de las personas y eviten que su contribución no sea reconocida. Nos encontramos de nuevo aquí con la cuestión de la confianza que ya habíamos evocado a propósito de las nuevas formas de control[lxxxvii].

Para hacer frente a estas inquietudes, los autores de gestión empresarial suelen hacer hincapié en el efecto regulador de los mecanismos de reputación (que también podemos encontrar en la modelización microeconómica): los actores del mundo de los negocios harán de policías de sí mismos y harán lo posible por no trabajar con aquellos que no hayan respetado las reglas éticas elementales. Los efectos de la reputación juegan en este caso un papel crucial, ya que se encuentran, por un lado, en el centro de la empleabilidad –la buena reputación es el mejor medio de ser empleado continuamente– y, por otro, permiten ejercer presiones normalizadoras particularmente eficaces, pudiendo las personas con las que se mantiene una relación de negocios esforzarse en destruir una reputación en caso de producirse comportamientos juzgados como nefastos[lxxxviii]. Lo que continúa siendo problemático de estas propuestas es que la reputación puede ser también retenida por razones menos nobles y verse desviada en provecho de los más fuertes. No obstante, esta posibilidad, que para ser tomada en serio implica, sin lugar a dudas, poseer un espíritu perverso, no es tomada en consideración por los autores de gestión empresarial, más bien propensos al optimismo.

En definitiva, la capacidad de movilización contenida en el nuevo espíritu del capitalismo, tal y como éste se manifiesta en la literatura de gestión empresarial de la década de 1990, nos parece mediocre. Ciertamente, las propuestas presentadas tratan de dibujar un mundo en el cual la vida sería verdadera-

[lxxxvii] «El atleta de la empresa respeta las más altas exigencias éticas. Si la ética profesional ha tenido siempre una gran importancia, tanto desde el punto de vista social como desde el punto de vista moral, hoy se ha convertido en una necesidad [...]. La confianza que exige cada una de estas nuevas estrategias se basa en la convención tácita de que cada una de las partes se conformará a la ética y tomará en consideración las necesidades, los intereses y las preocupaciones de todos los colaboradores» (Moss Kanter, 1992 ©).

[lxxxviii] «Podemos observar, sin embargo, que los "individuos de dientes largos" son frecuentemente solitarios. Cuando tratan de integrarse en un grupo son rápidamente identificados y rechazados. Hay que tener en cuenta que una red tiene su propia "policía invisible" capaz de deshacerse de los aprovechados y de los usureros: "los antiguos amigos del colegio, los compañeros de regimiento, los adeptos del club de bridge... o los compañeros de mesa durante una boda perciben rápidamente quienes no están allí más que para abusar". Mejor. Las redes se preocupan por su imagen. Cuanto mejor sea ésta, más eficaz será la red para influir en la vida económica y las relaciones» (Bellenger, 1992 ©).

mente muy excitante, pero presentan un importante déficit en lo que atañe a la justicia, en la medida en que suponen la referencia a un nuevo sistema de valores que no está más que esbozado. En cuanto a la seguridad que ofrecen, si bien no faltan ideas, éstas padecen de una gran debilidad en lo relativo a su instrumentalización. La «empleabilidad», la «ética personal» y la «retención de las reputaciones» no han encontrado todavía, al menos en la literatura de gestión empresarial, una traducción sólida en términos de dispositivos. A pesar de todo, las personas mejor ajustadas a este nuevo mundo y los mejor capacitados para sacar provecho de él no deberían resentirse de estas carencias, pudiéndose, en consecuencia, adherir con entusiasmo a la reforma. Las dificultades vendrán, por el contrario, al tratar de convencer a masas mayores de personas, en particular a todos aquellos que, no poseyendo un crédito de reputación muy elevado ni recursos muy diversificados o cuyas posibilidades de movilidad son limitadas por diferentes razones, aspiran a una vida más protegida a pesar de que, según los nuevos criterios, quepa juzgarla como menos exaltante..

CONCLUSIÓN: LA NUEVA GESTIÓN EMPRESARIAL EN TANTO QUE RESPUESTA A LAS CRÍTICAS

La literatura de gestión empresarial de la década de 1990 encierra ideales, propuestas de organización para las personas, modos de concatenación de los objetos y formas de seguridad de una naturaleza tan diferente de la de la década de 1960 que es difícil no reconocer que el capitalismo ha cambiado profundamente de espíritu en el transcurso de estos últimos treinta años. No obstante, la nueva configuración no posee aún la fuerza movilizadora que logró la figura precedente, a causa de su carácter incompleto desde el punto de vista de la justicia y la seguridad.

En la medida en que hemos convenido en que las críticas a las que se expone el capitalismo constituyen uno de los elementos más determinantes en la formación del espíritu del capitalismo propio de cada época –apoyándose casi siempre los cambios en este ambito en la satisfacción de ciertas críticas, ya se trate de críticas reformistas que pretenden mejorar los dispositivos existentes o de críticas radicales que reclaman una transformación de las pruebas–, trataremos ahora de identificar las reivindicaciones que es susceptible de satisfacer el nuevo espíritu del capitalismo. En cualquier caso, para lograr implantarse, el nuevo espíritu del capitalismo debe encontrar apoyos lo suficientemente amplios, y para ello debe proporcionar satisfacciones de naturaleza distinta de las proporcionadas por el espíritu precedente, de lo contrario el cambio sería apreciado de forma

puramente negativa. Debe, por lo tanto, ser capaz de responder a una demanda insatisfecha en la etapa precedente, en cuyo transcurso probablemente fue formulada, ante todo, en la retórica de la crítica. La localización de las cuatro fuentes de indignación en las que se apoyan las críticas del capitalismo que hemos realizado en la introducción nos ayudará ahora a identificar las reivindicaciones satisfechas por el nuevo espíritu. En este sentido, nos parece bastante evidente que la nueva gestión empresarial trata de responder a las demandas de autenticidad y libertad, enarboladas históricamente de forma conjunta por lo que hemos denominado la «crítica artista», dejando de lado las cuestiones del egoísmo y de las desigualdades, tradicionalmente asociadas a la «crítica social».

De este modo, el cuestionamiento de las formas de control jerárquico hasta entonces dominantes y la obtención de un mayor margen de libertad son presentadas en la literatura de gestión empresarial, pero también, a menudo, por los sociólogos del trabajo, como una respuesta a las demandas de autonomía emanadas de los asalariados más cualificados, que han tendido a permanecer, como media, mayor tiempo en el sistema educativo (la proporción de autodidactas entre los cuadros desciende, por ejemplo, en la década de 1980), y, más en particular, de los jóvenes cuadros, ingenieros y técnicos que, formados en un entorno familiar y escolar más permisivo, soportan con dificultad la disciplina de la empresa y el férreo control de los jefes, rebelándose contra el autoritarismo cuando se ven sometidos a éste, pero rechazando también ejercerlo sobre sus subordinados.

No es difícil reconocer aquí el eco de las denuncias antijerárquicas y de las aspiraciones de autonomía que se expresaron con fuerza a finales de la década de 1960 y durante la de 1970. De hecho, esta filiación es reivindicada por algunos de los consultores que, en la década de 1980, han contribuido a la puesta en marcha de los dispositivos de la nueva gestión empresarial y que, provenientes del izquierdismo y, sobre todo, del movimiento autogestionario, subrayan la continuidad, tras el giro político de 1983, entre su compromiso de juventud y las actividades que han llevado a cabo en las empresas, donde han tratado de hacer las condiciones de trabajo más atractivas, mejorar la productividad, desarrollar la calidad y aumentar los beneficios. Así, por ejemplo, las cualidades que en este nuevo espíritu son garantes del éxito –la autonomía, la espontaneidad, la movilidad, la capacidad rizomática, la pluricompetencia (en oposición a la rígida especialización de la antigua división del trabajo), la convivencialidad, la apertura a los otros y a las novedades, la disponibilidad, la creatividad, la intuición visionaria, la sensibilidad ante las diferencias, la capacidad de escucha con respecto a lo vivido y la aceptación de experiencias múltiples, la atracción por lo informal y la búsqueda de contactos interpersonales– están sacadas directamente del repertorio de mayo de 1968[10]. Sin embargo, estos temas, que en los tex-

tos del movimiento de mayo de 1968 iban acompañados de una crítica radical del capitalismo (y, en particular, de una crítica de la explotación) y del anuncio de su fin inminente, en la literatura de la nueva gestión empresarial se encuentran de algún modo autonomizados, constituidos como objetivos que valen por sí mismos y puestos al servicio de las fuerzas que antes trataban de destruir. La crítica de la división del trabajo, de la jerarquía y de la vigilancia, es decir, de la forma en que el capitalismo industrial aliena la libertad es, de este modo, separada de la crítica de la alienación mercantil, de la opresión de las fuerzas impersonales del mercado que, sin embargo, era algo que la acompañaba casi siempre en los escritos contestatarios de la década de 1970.

Se podrían hacer observaciones similares en lo que respecta a la crítica del desencanto y de la inautenticidad de la vida cotidiana en el cosmos capitalista. El acento puesto en la nueva gestión empresarial sobre la convivialidad, sobre las relaciones humanas auténticas (en oposición al formalismo burocrático), constituye, en el orden de la organización de la producción, una respuesta a las críticas que denunciaban la alienación en el trabajo y la mecanización de las relaciones humanas. La retirada de la burocracia y de su proyecto de erradicar todo cuanto no es «racional», es decir, en este caso, de todo cuanto no es formalizable y calculable, debería permitir –se nos dice– una vuelta a funcionamientos «más humanos» donde las personas pudiesen dejar aflorar sus emocio-

[10] Véanse, por no poner más que un ejemplo, estos pasajes, elegidos casi al azar, del libro de Vaneigem, que podrían figurar perfectamente en nuestro corpus de nueva gestión empresarial: «¿Nos hemos molestado en estudiar las modalidades de trabajo de los pueblos primitivos, la importancia del juego y de la creatividad, el increíble rendimiento obtenido mediante métodos que, con un aporte complementario de las técnicas modernas, se tornarían cien veces más eficaces aún?» (1967, p. 55); «Lo que la gente hace oficialmente no es nada comparado con lo que hace a escondidas. Se habla de creatividad a propósito de una obra de arte. ¿Qué representa ésta al lado de la energía creadora que agita a una persona mil veces al día, de la efervescencia de deseos insatisfechos, de las ilusiones buscadas a través de lo real, de las sensaciones confusas y, sin embargo, luminosamente precisas, de las ideas y gestos portadores de conmociones sin nombre?» (*ibid.*, p. 197); «Retomados bajo el signo de lo cualitativo, los conocimientos más diversos crean una red imantada capaz de levantar la más pesada de las tradiciones. El saber es multiplicado por la potencia exponencial de la simple creatividad espontánea. Con medios improvisados y por un precio irrisorio, un ingeniero alemán ha puesto a punto un aparato que realiza las mismas operaciones que el ciclotrón. Si la creatividad individual, tan mediocremente estimulada, llega a semejantes resultados, ¿qué cabría esperar de los choques cualitativos, de las reacciones en cadena en las que el espíritu de libertad que se ha mantenido vivo en los individuos reapareciese colectivamente para celebrar, en el fuego de la felicidad y en la ruptura con lo prohibido, la gran fiesta social?» (*ibid.*, pp. 205-206); «El empacho que surge de un mundo desposeído de su autenticidad reanima el deseo insaciable de contactos humanos» (*ibid.*, p. 260); «Se trata de organizar sin jerarquizar, dicho de otro modo, de evitar que el conductor del juego se convierta en un jefe. El espíritu lúdico es la mejor garantía contra la esclerosis autoritaria» (*ibid.*, p. 272).

nes, su intuición y su creatividad. ¿Acaso la nueva gestión empresarial no propone a cada uno dejar de ser un instrumento para poder «llevar a cabo sus más profundas aspiraciones y realizarse» (Le Saget, 1994 ©)?

En términos más generales, al hacer hincapié no sólo en la polivalencia, en la flexibilidad en el empleo y en la aptitud para aprender y adaptarse a nuevas funciones (en lugar de exaltar la posesión de una profesión y las cualificaciones adquiridas), sino también en la capacidad de compromiso y de comunicación y en las cualidades relacionales, la nueva gestión empresarial se aproxima hacia lo que se conoce cada vez más como «saber estar», en oposición al «saber» y al «saber hacer». Las contrataciones se basan en una evaluación de las cualidades más genéricas de la persona –aquellas que sirven también para justificar los emparejamientos de la vida privada, ya sean éstos de tipo amistoso o afectivo– más que en cualificaciones objetivadas, de tal forma que se hace difícil el establecimiento de una distinción entre la operación consistente en lograr colaboradores para realizar una tarea determinada y la consistente en aferrarse a determinadas personas porque a uno le conviene a título personal. Estas orientaciones de la nueva gestión empresarial son a menudo presentadas, como ya hemos visto, como un esfuerzo por orientar el mundo del trabajo en un sentido «más humano». Pero pueden dar pie, sin embargo, a nuevas posibilidades de explotación, como tendremos ocasión de desarrollar más adelante en esta obra. Por el momento nos limitaremos a señalar que, entre estos nuevos dispositivos, aquellos que son justificados no sólo por la disminución de los costes salariales y por los incrementos en la productividad que procuran, sino también por su intención de romper con las formas tayloristas del trabajo, consideradas con razón inhumanas (enriquecimiento de tareas, mejoras de las condiciones de trabajo), son, desde este punto de vista, particularmente ambiguos. La taylorización del trabajo consiste en tratar a los seres humanos como máquinas. Pero el carácter rudimentario de los métodos empleados, precisamente porque se insertan en una perspectiva de robotización de los seres humanos, no permite poner directamente al servicio de la obtención de beneficios las propiedades más humanas de las personas: sus afectos, su sentido moral, su honor, su capacidad de invención. Al contrario, los nuevos dispositivos que reclaman un compromiso total y que se apoyan en una ergonomía más sofisticada, integrando las aportaciones de la psicología posbehaviorista y de las ciencias cognitivas, precisamente y hasta cierto punto, porque son más humanas, penetran también más profundamente en el interior de las personas, de las que se espera que se «entreguen» –como suele decirse– a su trabajo, haciendo posible así una instrumentalización de los seres humanos precisamente en aquello que los hace propiamente humanos.

Otra de las formas de reacción ante el tema del desencanto trata de aportar una respuesta a las críticas de la inautenticidad de la vida cotidiana –pérdida de singularidad, destrucción de la espontaneidad y de la incertidumbre, generaliza-

ción del cálculo, de la voluntad de control absoluto, de la proliferación de lo petrificado (en oposición a lo vivo), de la productivización o espectacularización–, que hunden sus raíces principalmente en la esfera del consumo y que denuncian las necesidades prefabricadas, el dominio de la publicidad y del marketing, «el desmoronamiento de los valores humanos absorbidos por los mecanismos de intercambio» (Vaneigem, 1967, p. 81), el reino de lo cuantitativo (frente a lo cualitativo), la estandarización de los bienes en la producción en masa, la dominación de las apariencias, la tiranía del nivel de vida, la invasión de objetos inútiles, feos y efímeros, etc. La respuesta del capitalismo a esta variante moderna de la crítica artística consistirá, por un lado, en tratar de desarrollar la producción y la comercialización de bienes renovados de continuo (la famosa exigencia de innovación continua de la gestión empresarial), cuyo carácter novedoso y su escasa difusión en el momento de su introducción apaciguan temporalmente las angustias ligadas a la masificación. Por otro lado, la insistencia en el servicio personalizado al cliente, en la importancia de una escucha atenta de sus deseos y en el desarrollo de las relaciones individualizadas[11] que tratan de introducir lo «auténtico», en forma de lo «personalizado», en la producción capitalista. Se trata de la misma preocupación por volver a estar lo más cerca posible de los deseos personales que, a mayor escala, inspira el paso de la producción en masa a una producción en pequeñas series con una variedad cada vez mayor de bienes, la «producción flexible» característica de la «segunda ruptura industrial» (Piore, Sabel, 1984).

La nueva gestión empresarial propone, por lo tanto, algunas respuestas a la crítica del desencanto, promoviendo la producción de productos adaptados a la demanda, personalizados y que satisfagan «verdaderas necesidades», así como modos de organización más personales y humanos. Del mismo modo, satisface las demandas de liberación de la empresa de la burocracia características de la crítica del segundo espíritu del capitalismo. Estas dos dimensiones contribuyen a conferirle prominencia y atractivo, a la par que se muestra bastante desarmado en el ámbito de los dispositivos de seguridad y que descansa en una forma de justicia que, aun presentando caracteres que podríamos considerar muy específicos, en su mayor parte permanece implícita. El capítulo siguiente está consagrado a la elucidación de esta última.

[11] En las nuevas organizaciones orientadas hacia el cliente, éste debe, por ejemplo, ser atendido siempre por la misma persona sean cuales sean sus necesidades. Esta persona es la encargada de movilizar para él los recursos necesarios para su satisfacción. Por el contrario, en las organizaciones tayloristas, las ventanillas o los servicios a los que se dirige el cliente son diferentes según sea su demanda y puede encontrarse ante varios interlocutores, debiendo descubrir el camino a recorrer para encontrarse satisfecho. En este segundo caso, el cliente mismo se encuentra taylorizado.

II

La formación de la ciudad por proyectos

Los textos de gestión empresarial de la década de 1990 nos proporcionan la imagen de un mundo ampliamente reconfigurado con respecto al de la década de 1960. El movimiento ha ido dibujándose poco a poco, al hilo de las innovaciones organizativas, las invenciones técnicas y las modalidades de gestión que han ido sucediéndose desde la década de 1980. Uno tras otro, todos los dispositivos provenientes del segundo espíritu del capitalismo han sido puestos en tela de juicio, modificados, transformados, suprimidos o reemplazados, de tal forma que la necesidad de dotarse de una nueva representación general del mundo económico se ha manifestado insistentemente. Los textos que hemos estudiado se presentan en este sentido como tentativas de reunir, en una misma visión de conjunto, el cúmulo de micromodificaciones sobrevenidas en algo más de una década.

En efecto, vivimos un momento en el que es muy difícil para los actores de la empresa continuar trabajando y proyectándose hacia el futuro teniendo como único soporte una imagen caleidoscópica del mundo de los negocios y de las formas de éxito económico, hecho de un compuesto de cuestionamientos y de dispositivos parciales. Quienes dirigen las empresas, quienes las aconsejan y quienes forman a los cuadros llamados a incorporarse a ellas (o que sufren los procesos de reconversión) necesitan poder invocar evidencias sencillas que hagan el mundo interpretable. Los cuadros jóvenes, en particular, sienten la necesidad de identificar de manera clara las nuevas for-

mas de éxito y las nuevas reglas de juego del mundo económico para saber cómo maniobrar y preparar a sus hijos. Esta demanda de inteligibilidad ejerce una presión importante para obtener una explicitación y una formalización mayores de las reglas de conducta que, por su parte, orientan la acción. En efecto, las personas tienden a ajustarse a estas nuevas reglas emergentes, aunque sólo sea porque confieren sentido a lo que de otro modo no sería más que una proliferación arbitraria de dispositivos circunstanciales y de conveniencias locales.

Sin lugar a dudas, el término *red* es –como hemos sugerido en el capítulo anterior– el más frecuentemente utilizado para interconectar elementos muy dispares entre sí, no sólo en la literatura de gestión empresarial, sino también, por ejemplo, en microeconomía y en sociología[1]. El fenómeno es tan masivo en la literatura de gestión empresarial que puede provocar como contrapartida efectos de distanciamiento, tal y como podemos ver en el caso del «prospectivista» Alvin Toffler (1991 ©), uno de los autores de nuestro corpus, quien, constatando un entusiasmo sin precedentes por la forma reticular –a punto de convertirse en el nuevo *one best way*–, contrapone a ésta la proliferación de formas que él mismo recomienda.

El término *red* estaba, hasta hace poco, asociado bien a las redes técnicas de distribución (agua, electricidad, etc.), cuyo uso se extendía a las redes de distribución de otros bienes (redes bancarias, por ejemplo), bien a organizaciones de carácter oculto (redes de resistencia) cargadas con una connotación frecuentemente negativa (redes de traficantes), siendo sus miembros acusados de pretender, a través de este tipo de asociación, obtener ventajas y beneficios de forma ilícita, es decir, obtenidos sin pasar por las mediaciones meritocráticas ordinarias, gracias a favores (sería el caso de los masones) y, a veces, recurriendo directamente a medios ilegales (la mafia).

La recuperación del término *red* se ha determinado gracias a una coyuntura histórica particular caracterizada, principalmente, por el desarrollo de las redes informáticas que han abierto posibilidades de trabajo y de colaboración a distancia, pero en

[1] Así, por ejemplo, el sociólogo Manuel Castells (1998) reúne bajo esta denominación las numerosas transformaciones que han afectado a los países capitalistas desde hace dos décadas.

tiempo real, y por la búsqueda en el seno de las ciencias sociales (cfr. *infra*) de conceptos para identificar estructuras escasamente –cuando no en absoluto– jerárquicas, flexibles y no limitadas por fronteras establecidas *a priori*. El concepto existente de red, vinculado a ideas, tecnologías e investigaciones contemporáneas, asociado a un vocabulario específico, a modelos de causalidad y a modelizaciones matemáticas, y construido para proporcionar una alternativa a los algoritmos jerárquicos, ha sido movilizado por el capitalismo de forma bastante natural. Aplicado en trabajos universitarios de economía y de sociología del trabajo –disciplinas que contribuyen a dar a la gestión empresarial sus asideros teóricos–, el concepto de red debía, casi necesariamente, plasmarse en la literatura destinada a los cuadros que hemos estudiado. De este modo, en cada época, las formas de producción capitalistas acceden a la representación movilizando conceptos y herramientas desarrollados, en un primer momento, de manera bastante autónoma en el campo teórico o en el de la investigación científica más fundamental –neurología e informática en nuestros días–, como ocurrió anteriormente con nociones como las de sistema, estructura, tecnoestructura, energía, entropía, evolución, dinámica y crecimiento exponencial (Bourdieu, Boltanski, 1976).

La vida social ya no se presenta en forma de una serie de derechos y deberes con respecto a la comunidad familiar extensa, como ocurría en un mundo doméstico, ni en forma del trabajo asalariado inserto en un conjunto jerárquico cuyos escalafones es preciso escalar, donde se efectúa toda la carrera profesional y en el que la actividad profesional está claramente separada del ámbito privado, como ocurría en un mundo industrial. En un mundo reticular, la vida social se compone en lo sucesivo de una multiplicación de encuentros y de conexiones temporales, pero reactivables, con grupos diversos, realizadas eventualmente a distancias sociales, profesionales, geográficas y culturales muy elevadas. El *proyecto* es la ocasión y el pretexto para la conexión, reuniendo temporalmente a personas muy dispares y presentándose como un *extremo de la red fuertemente activado* durante un periodo relativamente corto de tiempo, pero que permite forjar vínculos más duraderos que, aunque permanezcan desactivados temporalmente, permanecerán siempre disponibles. Los proyectos permiten también la producción y acumulación en un mundo que, si fuese puramente

conexionista, no conocería más que flujos sin que nada pudiera estabilizarse, acumularse o cobrar forma: todo quedaría arrastrado por la corriente continua de los encuentros, que, habida cuenta de su capacidad para poner en comunicación todo con todo, distribuyen y disuelven sin descanso cuanto pasa por ellos. El proyecto es, precisamente, una proliferación de conexiones activas que propicia el nacimiento de formas, es decir, la existencia de objetos y sujetos, estabilizando y tornando irreversibles los vínculos. Es, por lo tanto, una *bolsa de acumulación* temporal que, siendo creadora de valor, proporciona un fundamento a la exigencia de hacer que se extienda la red favoreciendo las conexiones.

Estas nuevas máximas orientadas hacia el éxito acompañan el establecimiento de un mundo semejante, constituyéndose un nuevo sistema de valores sobre el cual podrán apoyarse las personas para emitir juicios, discriminar los comportamientos adecuados y aquellos que conducen a la exclusión, premiar cualidades y actitudes que hasta entonces no habían sido identificadas claramente, legitimar nuevas posiciones de poder y seleccionar a aquellos que se beneficiarán de ellas.

Hemos tratado de mostrar este nuevo sistema de valores reteniendo en la literatura de gestión empresarial cuanto nos parecía específico, inédito y particularmente en contraposición a los valores dominantes de la década de 1960. Con vistas a dar relieve a esta nueva forma y extraer su carácter sistemático, hemos procedido a su codificación utilizando la gramática de las ciudades presentada en *De la justification* (Boltanski, Thévenot, 1991), lo que nos ha conducido a construir una séptima ciudad, la *ciudad por proyectos*, cuyo esbozo puede encontrarse a continuación. Evidentemente, los textos de la década de 1990 distan de conformar la única retórica posible del proyecto. En ellos se encuentra también la referencia –aunque en grados muy diferentes– a otras lógicas de acción, ya sean éstas, por ejemplo, comerciales, industriales o encaminadas a la obtención de renombre. Sin embargo, en conformidad con el método de los tipos ideales, nos hemos esforzado en extraer de los textos de gestión empresarial más recientes aquello que indicaba su singularidad, sin insistir en rasgos más familiares como, por ejemplo, todos aquellos que –aunque sigan estando muy presentes– hacen referencia a una lógica industrial.

Hemos optado por denominar *ciudad por proyectos* al nuevo aparato justificativo que a nuestro juicio está formándose en la actualidad por varias razones que conviene explicitar, ya que la expresión puede resultar difícil de manejar y poco clara. De hecho, esta expresión ha sido calcada de una denominación frecuente en la literatura de gestión empresarial: la organización por proyectos. Este tipo de organización evoca una empresa cuya estructura se compone de una multitud de proyectos que integran a personas variadas, algunas de las cuales participan en varios de éstos. La naturaleza misma de este tipo de proyectos se caracteriza por tener un principio y un final: los proyectos se suceden y se reemplazan, recomponiéndose, según prioridades y necesidades, los grupos o equipos de trabajo. Análogamente, podemos hablar de una estructura social por proyectos o de una organización general de la sociedad por proyectos[2].

Además, el término que designa a la ciudad que codifica las formas a las que debe conformarse la justicia en un mundo reticular no podía limitarse a hacer referencia directa a la «red» –como hubiera ocurrido si hubiésemos hablado, por ejemplo, de una «ciudad conexionista» o de una «ciudad reticular»–, porque un cierto número de constricciones deben pesar sobre el funcionamiento de la red para que ésta pueda ser calificada de justa, entendiendo por ello que las grandezas relativas atribuidas a los seres aparezcan como fundadas y legítimas. Para ello es necesario, en particular, que puedan ser identificadas pruebas en el transcurso de las cuales los seres se midan de

[2] Semejante correspondencia hubiera sido imposible con una «ciudad *de los* proyectos» –expresión, sin lugar a dudas, más agradable– porque la organización «*de los* proyectos», o la estructura «*de los* proyectos» hace referencia a cada uno de los proyectos considerados individualmente y no a la forma que confieren, considerados en su conjunto, al mundo social. Precisemos que el término *proyecto* debe ser entendido en la literatura de gestión empresarial –una literatura fuertemente inspirada por los autores anglosajones– como una traducción del inglés *project*, que designa la operación consistente en coordinar recursos diversos con un objetivo preciso y por un periodo limitado en el tiempo (se habla, por ejemplo, de un *housing project* para designar a un conjunto inmobiliario), sin denotar, con la misma fuerza que el término francés *projet*, ni las ideas de plan y de planificación (que la lengua inglesa expresa más bien a través de la utilización del término *plan* y sus derivados) ni su encarnación en la persona y el horizonte temporal indefinido del proyecto existencial.

acuerdo con una relación de equivalencia mutua. Ahora bien, veremos que estas pruebas son por excelencia, en un mundo semejante, los momentos que marcan el final de un proyecto, cuando las personas van en pos de un nuevo compromiso, constituyendo su capacidad para reinsertarse en un nuevo proyecto uno de los signos más palpables de grandeza.

La equidad en la distribución de las grandezas –en función de las contribuciones– en un momento dado supone, por otro lado, una clausura de la lista de seres concernidos. Ahora bien, en un mundo totalmente en red no hay clausura posible. La red se extiende y se modifica sin descanso, hasta el punto de que no existe principio pertinente para detener, en un momento dado, la lista de aquellos entre los cuales puede establecerse un balance de justicia. Por consiguiente, en un mundo construido de tal forma que esté completamente sometido a la lógica de la red, la cuestión de la justicia no tiene por qué plantearse, ya que los pequeños (quienes, como veremos, pueden con toda razón, en semejante contexto, ser definidos como *excluidos)* tienden a desaparecer sin dejar huella. No se trata tan sólo de que ningún equipamiento permita explicitar las equivalencias imprescindibles para el establecimiento de una balanza de justicia, sino que falta incluso la copresencia en un mismo espacio, algo que permite, por simple aproximación, cuestionar la relación existente entre la miseria de los unos y la felicidad de los otros.

Ésta es la razón por la cual la red no puede constituir, por sí sola, el soporte de una ciudad. En la tópica de la red, la noción misma de bien común es problemática, porque, por más que la pertenencia o la no pertenencia a la red quede en gran medida indeterminada, se ignora *entre quiénes* podría ponerse en «común» un «bien», así como, del mismo modo, *entre quiénes* podría establecerse una balanza de justicia. En efecto, una exigencia de justicia no puede prescindir por completo de unidades concebidas en virtud de una metáfora espacial (de unidades representables), en cuyo interior pueda ser evaluada la pretensión de las personas de acceder a los bienes materiales o simbólicos en función de su valor relativo. La noción de *proyecto*, tal y como la entendemos nosotros aquí, puede comprenderse, por lo tanto, como una formación de compromiso entre exigencias que se presentan *a priori* como antagónicas: las que se derivan de la representación en red y aquellas que son

inherentes al propósito de dotarse de una forma que permita enunciar juicios y generar órdenes justificados. En efecto, sobre el tejido sin costuras de la red, los proyectos dibujan una multitud de miniespacios de cálculo, dentro de los cuales pueden ser engendrados y justificados los órdenes.

Finalmente, la ontología de la red, como podremos ver cuando analicemos en el transcurso de este capítulo los apoyos que estas nuevas representaciones reticulares del mundo han podido encontrar en los desarrollos recientes de la filosofía política, se ha establecido en gran medida con la pretensión de liberar a los seres humanos de las constricciones de justificación que hacían pesar sobre la acción las metafísicas en dos ámbitos –uno ocupado por seres dispersos, el otro por convenciones que permiten parangonarlos según un principio de equivalencia y someterlos, de este modo, a juicios–, que caracterizan a las filosofías políticas del bien común de las cuales ha sido derivado el concepto de ciudad. Contra estas construcciones en dos ámbitos, la red se presenta como un «plano de inmanencia» –según la expresión de G. Deleuze– en el cual la prueba es definida por completo como una «prueba de fuerza» o, simplemente, como «composición de relaciones» o como «encuentro», con vistas a ahorrarse los bucles de reflexividad que conllevan un juicio moral[3]. Ésta es la razón por la que la noción

[3] Gilles Deleuze elabora la genealogía del concepto moderno de prueba –en el sentido de prueba de fuerza– en su interpretación de Spinoza y de Nietzsche. De Spinoza retiene las nociones de «composición entre cuerpos» y de «encuentro». Ambas le sirven para conectar con Nietzsche, sustituyendo las nociones morales de bien y mal por las de bueno y malo: «será llamado bueno (o libre, o razonable o fuerte) aquel que se esfuerza, todo lo que puede, en organizar los encuentros, en aproximarse a aquello que conviene a su naturaleza, en componer su relación a base de relaciones combinables y, de este modo, en aumentar su potencia» (Deleuze, 1981, pp. 34-35). Lo que Deleuze llama aquí «encuentros» o «composiciones de relaciones» es el acontecimiento que acerca a las fuerzas y las pone a prueba las unas de las otras. Dentro de esta lógica, las fuerzas preceden a los cuerpos, cuya existencia, puramente relacional, es la huella o la inscripción de su relación. La relación de fuerzas, inherente al encuentro, constituye a los cuerpos y, por consiguiente, a los estados del mundo. El desplazamiento de la ontología hacia la prueba de fuerza unifica el orden natural y el orden social y permite desembarazarse de la moral: «Así, pues, la Ética, es decir, una tipología de los modos de exis-

compuesta de *proyecto*, que se está haciendo un lugar en el sentido común de los miembros de nuestra sociedad, se compone de préstamos de al menos dos familias de paradigmas diferentes: los paradigmas de la red y los paradigmas que, haciendo hincapié por igual en la comunicación y la relación, plantean una exigencia de reflexividad y de convergencia hacia un juicio común –como sucede, por ejemplo, en Habermas– a través de la intermediación de intercambios regulados por una razón comunicativa.

La ciudad por proyectos se presenta de este modo como un sistema de constricciones que penden sobre un mundo en red que incita a no tejer vínculos y a no extender sus ramificaciones si no es respetando las máximas de la acción justificable propias de los proyectos. Éstos son un obstáculo a la circulación absoluta en la medida en que reclaman un cierto compromiso, aunque sea temporal y parcial, y suponen un control por parte de los otros participantes de las cualidades que cada uno pone en juego. Como hemos sugerido en la introducción de esta obra, la referencia a la justicia supone que las fuerzas sean obstaculizadas de tal forma que la relación de fuerzas pueda ser redefinida como relación de grandezas. Las ciudades se presentan, por lo tanto, como formas restrictivas que limitan las posibilidades de acción en un mundo determinado cuya lógica comparten y legitiman. La ciudad por proyectos no es una excepción. Esta ciudad constriñe a la red, sometiéndola a una forma de justicia que salvaguarda, sin embargo, su tenor y valoriza las cualidades del hacedor de red, algo que ninguna de las ciudades ya establecidas estaba en condiciones de hacer.

tencia inmanentes, reemplaza a la Moral, que hace siempre referencia a la existencia de valores transcendentes». Lo que aquí está en juego, para G. Deleuze, es la cuestión de la conciencia y la de los juicios que invocan razones para actuar, que es preciso reducir a ilusiones para entregarse a un mundo desprovisto de sus apoyos normativos («La ilusión de los valores forma una unidad con la ilusión de la conciencia», *ibid.*, pp. 35-36).

1. LA CIUDAD POR PROYECTOS

Esta ciudad se apoya en la actividad de *mediador* puesta en marcha en la formación de las redes, con el objetivo de dotarla de un valor propio con independencia de los fines buscados o de las propiedades sustanciales de las entidades entre las cuales se efectúa la mediación. Desde esta perspectiva, la mediación es un valor en sí o, mejor dicho, dentro del marco conceptual que aquí utilizamos, una *grandeza* específica que todo actor es susceptible de hacer prevalecer cuando «pone en relación», «crea vínculos» y contribuye, de este modo, a «tejer redes».

Pero entendámonos bien, mantener la hipótesis de que asistimos a la formación de una nueva ciudad cuyas pruebas importantes harían referencia a la confección o al relajamiento de los vínculos en un mundo en red no significa, evidentemente, que la puesta en marcha de redes constituya una novedad radical, como sugieren a veces los escritos que le son consagrados y cuya multiplicación actual contribuye, precisamente, a la creación del mundo en relación al cual semejante ciudad podría ser pertinente. Nuestra posición es diferente. La formación de redes más o menos extensas no es una realidad más novedosa que lo era la actividad mercantil en la época en que Adam Smith escribía *La riqueza de las naciones*. Sin embargo, parece como si hubiera que haber esperado al último tercio del siglo XX para que la actividad de mediador, el arte de tejer y de utilizar los vínculos más diversos y más lejanos, se haya visto autonomizada, apartada de otras formas de actividades que hasta entonces la recubrían, identificada y valorizada por sí misma. Este proceso nos parece constituir una novedad digna de atención.

Trataremos de esbozar a continuación una descripción plana –sin ninguna distancia crítica– de la ciudad por proyectos, como si penetrásemos en ella con la determinación y las ansias naturales de aquellos a quienes estas nuevas exigencias normativas les son presentadas como ejemplos. La arquitectura de la «ciudad por proyectos» queda ilustrada, principalmente, por extractos de nuestro corpus de la década de 1990 y, secundariamente, por otros trabajos de las ciencias sociales que utilizan la metáfora de la red. Presentamos dicha arquitectura en tres tiempos: *a)* el primero está consagrado a la ilustración del principio de equivalencia que permite ordenar las cosas y

las personas y, de este modo, enunciar un juicio en lo que a su calidad de «grandes» o «pequeños» se refiere; *b)* el segundo se centra en las formas de justicia puestas en funcionamiento en la ciudad por proyectos y hace referencia, por lo tanto, a las condiciones que deberían ser satisfechas para que la jerarquía de los estados, según el principio de equivalencia establecido en *(a)*, sea transformado en un orden justificable; *c)* el tercer momento de nuestra exposición se interesa por el arraigo de la ciudad por proyectos en una definición de la naturaleza: naturaleza de la sociedad para conferir a la ciudad una vocación universal; naturaleza humana, en segundo lugar, especificación indispensable para fundar la potencialidad igualitaria de todos los seres humanos para acceder a la grandeza correspondiente a la lógica de esta ciudad e, igualmente, precondición para la realización de la justicia en el mundo que le corresponde.

Principio de juicio y jerarquía de los seres en la ciudad por proyectos

El <principio superior común>* es, según la gramática que estamos empleando, el principio según el cual son juzgados los actos, las cosas y las personas en una ciudad determinada. En la ciudad industrial, por ejemplo, el principio superior común es la eficacia. La eficacia representa la convención que constituye la equivalencia entre los seres, en el sentido de que se puede decir, por ejemplo: «desde el punto de vista de la eficacia, X equivale a Y». Del mismo modo, se puede decir, utilizando esta misma convención, que «Z es más grande o más pequeño que X». Así, pues, la identificación del principio superior común de una ciudad nos conduce directamente al <estado de grande>, siendo grande aquel que encarna con fuerza los valores de la ciudad, así como al <estado de pequeño>, definido por la carencia de la calidad de grande. La <decadencia de la ciudad> señala, como <el estado de pequeño>, situaciones en las que los comportamientos son inadecuados según los valores de la ciudad, haciendo, sin embargo, más bien referencia a configuraciones de conjunto que, aun reclamándose de la grandeza considerada, fallan en aspectos tan esenciales que no encarnan más que una grandeza pervertida. Si el <estado de pequeño> de la nueva ciudad trata de los malos comportamientos (individuales) en un mundo de proyectos, la <decadencia de la ciudad> concierne más bien a formas rizomáticas inadecuadas, las «malas redes».

La descripción de lo que cuenta en este mundo se apoya, por otro lado, en categorías de cosas –el <repertorio de objetos y de dispositivos>–, de seres humanos –el <repertorio de sujetos>– o de verbos –<las relaciones naturales entre los seres>–, designando figuras, objetos y modos de relaciones propios de una forma de grandeza determinada. Cada una de las esferas de valores tiende, pues, a abrazar un vocabulario específico que hace referencia a categorías que encarnan, en particular, la grandeza según los criterios de la ciudad. La presencia de estas categorías de cosas, de seres, de cualidades o de acciones en una argumentación es un indicador del registro justificativo en el que se sitúa el locutor. De este modo, alguien instalado en un mundo «industrial» procederá fácilmente a movilizar la referencia a «herramientas», «métodos», «medidas» o «procedimientos», a invocar a «ingenieros» y a «especialistas» y a hacer figurar entre las acciones dignas de ser llevadas a cabo aquellas consistentes en «controlar» o «planificar». Por el contrario, sería incongruente verle evocar a «los líderes de opinión» o a los «responsables de prensa», que son sujetos propios del mundo del renombre, el «decoro» y el «saber vivir», que son dispositivos domésticos, u oírle utilizar verbos como «soñar» e «imaginar», que apuntan hacia la grandeza inspirada. Permitiendo la inserción de la ciudad en situaciones concretas y dando de algún modo cuerpo a la jerarquía de valores medida por el <principio superior común>, presentamos a continuación, en la misma sección, estas diferentes categorías de palabras.

La actividad, los proyectos. La extensión de la red, la proliferación de vínculos
<Principio superior común>

En una ciudad por proyectos, el equivalente general, aquello con respecto a lo cual se mide la grandeza de las personas y de las cosas, es la *actividad*. Sin embargo, a diferencia de lo que se podía constatar en la ciudad industrial, donde la actividad se confunde con el trabajo y donde los activos por excelencia son aquellos que disponen de un trabajo asalariado estable y productivo, la actividad, en la ciudad por proyectos, supera las

* En esta sección pondremos entre corchetes agudos los conceptos gramaticales provenientes de *De la Justification* y en cursiva los términos clave que describen la ciudad por proyectos.

oposiciones entre trabajo y no trabajo, entre lo estable y lo inestable, entre lo asalariado y lo no asalariado, entre lo interesado y lo voluntario, entre lo que es evaluable en términos de productividad y lo que no siendo medible escapa a toda evaluación contable.

Los autores de gestión empresarial retoman la idea lanzada por su colega inglés Charles Handy en su obra *The Age of Unreason*, donde «propone reemplazar la noción tradicional de empleo por el concepto de cartera de actividades que cada uno gestiona por cuenta propia. Handy enumera al menos cinco categorías de trabajo: trabajo asalariado, remunerado según el tiempo a él consagrado; trabajo liberal, remunerado según los resultados obtenidos; trabajo doméstico, efectuado para garantizar la gestión y mantenimiento de un hogar; trabajo voluntario, hecho para asociaciones de beneficiencia, la colectividad, los amigos, la familia, los vecinos; trabajo educativo, que permite aprender, formarse, leer y cultivarse»[4] (Aubrey, 1994 ©). La propuesta consiste en evitar ser dependiente de una única categoría, en particular de la primera, porque, más allá de los cuarenta años, son muchos los que deben recomponer su cartera. Por lo tanto, se impone el desarrollo «en paralelo de todas las categorías de la misma»: «El trabajo a cambio de unos honorarios ofrece, gracias a la multiplicidad de clientes, una cierta garantía de actividad; el trabajo de autoformación contribuye a mejorar las posibilidades de permanecer en actividad, y el trabajo voluntario permite crear redes sociales fuera del trabajo, participar activamente en la evolución hacia un mundo mejor y transmitir nuestra sabiduría a los demás» (Aubrey, 1994 ©).

La actividad está encaminada a generar *proyectos* o a integrarse en proyectos iniciados por otros. Sin embargo, no existiendo el proyecto al margen del *encuentro* (ya que al no estar inscrito de una vez por todas en una institución o un entorno, se presenta en acción, como algo por hacer y no bajo la forma de lo que estaría ya ahí), la actividad por excelencia consiste en insertarse en *redes* y explorarlas, para romper el aislamiento y tener posibilidades de encontrar personas o de relacionarse con cosas cuyo acercamiento es susceptible de engendrar un proyecto.

[4] Podemos encontrar la referencia a Handy en otros autores, por ejemplo, en Peters (1993 ©) y HEC (1994 ©).

La actividad se manifiesta en la multiplicidad de proyectos *de todo tipo* que pueden ser llevados a cabo y que hipotéticamente deben ser desarrollados de modo sucesivo, constituyendo el proyecto, dentro de esta lógica, un dispositivo transitorio. La vida es concebida como una *sucesión* de proyectos, tanto más válidos cuanto más diferentes sean los unos de los otros. La calificación de estos proyectos según categorías pertinentes para otras ciudades (como las familiares, afectivas, educativas, artísticas, religiosas, políticas, caritativas...) y, sobre todo, su clasificación según la distinción entre lo que se enmarca dentro del ocio y lo que tiene que ver con el trabajo, no importa –según la lógica de esta ciudad– más que de forma muy secundaria. Lo que importa es desarrollar la actividad, es decir, no estar nunca falto de proyectos, falto de ideas, tener siempre alguna cosa a la vista, en preparación, junto a otras personas cuya voluntad de hacer algo facilita la puesta en contacto.

Cada cual sabe, en el momento en que se adhiere a un proyecto, que la empresa a la que va a contribuir está destinada a vivir durante un tiempo limitado, que no sólo puede, sino que debe terminarse. El horizonte de un fin inevitable y deseable acompaña, por lo tanto, al *compromiso* sin tener por qué afectar al entusiasmo. Por este motivo, el compromiso es concebido como voluntario. Tener la posibilidad de no comprometerse con un determinado proyecto y, por lo tanto, disfrutar de la posibilidad de elegir los proyectos en los que uno participa es una condición para el funcionamiento armonioso de la ciudad, que está garantizada por la multiactividad què cada cual desarrolla. Por otro lado, el conocimiento de la finitud del proyecto se acompaña de la esperanza de que un nuevo proyecto sucederá al que se termina, un nuevo proyecto que está ya en gestación en el tejido de vínculos establecidos actualmente, aunque ignoremos aún la forma precisa que tomará, de manera que la tensión entre el compromiso exigido y la salida anunciada se presenta como superable.

Todo puede acceder a la dignidad del *proyecto*, incluso las empresas hostiles al capitalismo. Al describir toda realización mediante una gramática nominal, como es la gramática del proyecto, se borran las diferencias entre un proyecto capitalista y una realización banal (un club de domingo). Queda oculto tanto el capitalismo como la crítica anticapitalista; bajo el

término *proyecto* se pueden asimilar cosas bien diferentes: abrir una nueva fábrica, cerrarla, elaborar un proyecto de *reengineering* o montar una obra de teatro. En todos estos casos estamos siempre ante proyectos y ante el mismo tipo de heroísmo. Ésta es una de las formas mediante las cuales la ciudad por proyectos puede seducir a fuerzas hostiles al capitalismo, proponiendo una gramática que lo supere y que ellas utilizarán a su vez para describir su propia actividad, ignorando el hecho de que el capitalismo puede, también él, colarse en ellas.

El proyecto se ajusta a un mundo en red, precisamente, porque es una forma transitoria: *la sucesión de proyectos, al multiplicar las conexiones* y *provocar su proliferación, tiene* como efecto *la extensión de las redes*.

La extensión de la red es la vida misma, mientras que el impedimento de su extensión es asimilado con la muerte: «la red tiende espontáneamente a desarrollarse, pero se encuentra constantemente amenazada por los riesgos de esclerosis o de degeneración interna susceptibles de desembocar en la muerte, pudiendo ésta consistir en su transformación en una organización piramidal» (Landier, 1991 ©). Aquel que, no teniendo un proyecto, deja de explorar las redes, se encuentra amenazado con la *exclusión*, es decir, con la muerte de hecho en un universo reticular. Corre el riesgo de no volver a insertarse en proyectos y, de esta forma, dejar de existir. El *desarrollo de uno mismo* y de su *empleabilidad* [«ser uno mismo actor de su propia evolución, tomar en sus propias manos su futuro» (Le Saget, 1994 ©)], que es el proyecto personal a largo plazo que subyace a todos los demás, no podrá ya ser llevado a buen puerto.

La conexión
<Relaciones naturales entre los seres>

Conectar, comunicar, coordinarse, adaptarse a los otros, tener confianza

Por lo tanto, en un mundo conexionista los seres tienen como preocupación natural el deseo de *conectarse* con los otros, de *entrar en relación*, de establecer *vínculos* con el objetivo de no permanecer *aislados*. Para lograrlo deben *inspirar confianza* y *confiar*, saber *comunicar*, *discutir* libremente y ser también capaces de *ajustarse* a los demás y a las situaciones, según lo que se pida de ellos, sin ser frenados por la timidez, la rigidez o la desconfianza. Sólo así podrán *coordinarse* en dispositivos y proyectos.

Comprometido, atrayente, móvil
<Estado de grande>

Saber *comprometerse* con un proyecto, implicarse en él plenamente, es el distintivo del <estado de grande>. Para comprometerse es necesario ser capaz de *entusiasmarse*, así como –siendo el proyecto un proceso complejo e incierto que no puede ser contenido en los límites de contratos siempre incompletos– saber *confiar* en aquellos con quienes se entablan vínculos destinados a evolucionar a medida que se desarrolla el proyecto. No obstante, siendo los proyectos por definición temporales, la capacidad de separarse de un proyecto, de forma que se esté *disponible* para nuevos vínculos, es tan importante como la propia capacidad de compromiso. Aun con el mayor de los compromisos, de los entusiasmos y de la implicación en un proyecto, sentirse cómodo en un mundo en red supone permanecer «*reactivo, móvil*, física e intelectualmente» (HEC, 1994 ©), dispuesto al cambio y capaz de nuevos compromisos, de modo que se multiplique la «capacidad de respuesta a un mundo inestable» (Crozier, Sérieyx, 1994 ©).

Entusiasta, implicado, flexible, adaptable, polivalente, evolutivo, empleable, autónomo, no prescrito, que sabe comprometer a los demás, a la escucha, tolerante, (proporcionar) empleabilidad

Lejos de permanecer atado a una profesión o aferrado a una cualificación, el grande se muestra *adaptable, flexible*, susceptible de bascular de una situación a otra muy diferente y de ajustarse a ella, *polivalente*, capaz de cambiar de actividad o de herramienta, según sea la naturaleza de la relación que establece con los otros o con los objetos. Precisamente esta *adaptabilidad* y esta *polivalencia* le hacen *empleable* en el universo de la empresa, es decir, capaz de insertarse en un nuevo proyecto.

La flexibilidad y la adaptabilidad son aquí cualidades que no tienen nada que ver con la docilidad. El grande en un mundo conexionista es activo y *autónomo*. Es «líder de sí mismo, líder en sus relaciones de arriba abajo, líder en sus redes» (Sérieyx, 1993 ©). El grande de la ciudad por proyectos tiene la iniciativa en sus compromisos y sabe *arriesgarse* para conectarse, entablar contactos siempre novedosos y ricos en posibilidades: «De este modo, la idea de vínculo aparece a los profesionales como una veta o un filón susceptible de ser explotado, como hacían los buscadores de oro. Nunca se sabe con certeza qué es lo que hay al final, a veces es necesario desandar lo andado, abandonar a mitad de camino, ir a buscar por otro lado» (Bellenger, 1992 ©). Siempre al acecho, el grande no permite ser obstaculizado por planes rígidos cuyo seguimiento pudiera hacerle perder la oportunidad de entablar conexiones interesantes. Planes y estrategias disminuirían sus capacidades de acción local (Leifer, 1988). Sin embargo, sabe sacar partido de lo que cada situación tiene de singular (White, 1992). Por las mismas razones, actúa de forma espontánea, en contraposi-

ción al estratega cuyas maniobras son demasiado visibles y un tanto pavorosas.

El grande sabe detectar las buenas *fuentes de información* [«ser un radar» (Bellenger, 1992 ©)] y seleccionar entre las conexiones ricas en nuevas potencialidades y aquellas que le conducen a la rutina de los vínculos ya establecidos. Es capaz de optimizar el uso que hace de su recurso más escaso, el tiempo, eligiendo inteligentemente sus relaciones y, en particular, evitando conectarse con personas que, aun ocupando posiciones cercanas, pueden no proporcionarle más que información y contactos redundantes: «¿A qué consagrarse cuando no se puede hacer todo? He aquí una pregunta que conocen los profesionales» (Bellenger, 1992 ©).

El grande en esta ciudad es un «captador de ideas» (Sérieyx, 1993 ©). Para ello debe poseer *intuición, talento* (en el mismo sentido en que se habla del talento de un artista). «Barre con la mirada el mundo que le rodea en busca de signos inéditos» (Sicard, 1994 ©) y sabe anticipar, presentir y absorber los vínculos que merecen ser establecidos.

Así, pues, en un mundo en red, la importancia del capital social y del capital informacional están correlacionadas. La información es a la vez el resultado y la condición de la multiplicación de las conexiones, de manera que las desigualdades de información son acumulativas. Para lograr encontrar buenas conexiones es necesario que esta información esté integrada en una representación del universo que se ha de explorar. Sin embargo, en un mundo en red, no puede tratarse de una representación de altos vuelos. Las representaciones útiles son locales, singulares, circunstanciales, movilizables progresivamente y ligadas a un mundo de conocimiento proveniente de la *experiencia personal.*

No obstante, el grande de la ciudad por proyectos no se limita a identificar las conexiones. Debe mostrarse también capaz de ubicarse en ellas, forjando vínculos tan duraderos como sea necesario. Ahora bien, suponiendo todo vínculo el compromiso de al menos dos personas, el grande debe evitar ser rechazado y, por el contrario, debe ser capaz de llamar la atención, de provocar la simpatía de los demás y de *interesarles* (Callon, 1993). En este sentido, es preciso no mostrarse tímido o, lo que viene a ser lo mismo, no ser tan orgulloso como para

no dar los primeros pasos que traten de evitar el riesgo de un rechazo. El grande escribe a personajes importantes con el objetivo de declararles su admiración y solicitarles consejos o citas. Considera que toda persona es contactable y que todo contacto es posible y natural, tratando del mismo modo a la gente conocida y a la desconocida. Tiene tendencia a ignorar las diferencias entre esferas separadas como, por ejemplo, los universos privados, profesionales, mediáticos, etc. El mundo constituye para él una red de conexiones potenciales. Bajo el reino del vínculo todo vale.

El grande de la ciudad por proyectos no es el hombre de ninguna parte. A gusto allí donde se encuentra, sabe también ser local. En efecto, no teniendo la red representación de grandes vuelos, las acciones se encuentran en ella siempre enmarcadas en la contingencia de una situación presente (Granovetter, 1973; 1985). Para adaptarse a las situaciones que se le ofrecen, conservando al mismo tiempo algo de extranjero que le vuelve interesante, la persona conexionista se apoya en sus cualidades *comunicativas*, su temperamento convivencial y su espíritu *abierto* y *curioso*. No obstante, sabe también cómo *darse*, estar ahí cuando conviene y donde conviene, valorizar su *presencia* en las relaciones personales, en el cara a cara: siempre está disponible, del mismo humor, seguro de sí mismo pero sin caer en la arrogancia, familiar pero sin excesos, servicial y dando más de lo que espera recibir. Sin solicitarle ni ir a buscarle, los otros le aportan la información que necesita (Padgett, Ansell, 1993). Sabe escuchar, responder de forma pertinente, mostrarse receptivo y plantear las preguntas adecuadas. Como indica Bellenger (1992 ©), posee «una estrategia de comportamiento en las relaciones, una especie de *control de sí mismo* que desemboca en una habilidad para producir indicadores capaces de *facilitar los contactos*». Sabe «*prestar atención a los demás* para buscar indicios que le permitirán intervenir con buen tino en situaciones de incertidumbre», posee «la habilidad para controlar y *modificar la presentación de sí mismo* hasta el punto de ser capaz de improvisar de forma certera, incluso de "mentir sin vacilar" si considera que es necesario», así como «la voluntad y la capacidad de ajustar sus propias acciones sin dificultad para *adaptarse a personas diferentes*». Los grandes, auténticos maestros en el control de sí mismos, saben juzgar «con mayor luci-

dez los estados emocionales de los otros y son percibidos a su vez como más *amistosos*, *abiertos*, menos inquietos, menos ansiosos y menos nerviosos en sus relaciones». En el fondo, hacen de su «*don de gentes* [...] la manera de conducirse en el mundo, de conectarse y de hacer para obtener aquello que desean» (Bellenger, 1992 ©). Poseen igualmente «encanto», en el sentido de que escapan a las representaciones estereotipadas que se puede tener de ellos antes de conocerlos (Lemieux, 1997). El grande pone de manifiesto (sin que pueda ser considerado como resultado de una estrategia o de un cálculo) que no es reductible a las propiedades estatutarias que le definen en su currículum. Cuando está presente es una verdadera persona, en el sentido de que, lejos de cumplir mecánicamente su rol social –de la misma manera que se ejecuta un programa–, sabe tomar distancia y alejarse del papel que se supone debe desempeñar, lo cual le hace aún más atrayente.

No obstante, estas cualidades no bastan para definir el estado de grande, ya que pueden ser puestas en práctica de forma oportunista, en una estrategia puramente individual de búsqueda de éxito. Ahora bien, el grande, en la lógica de la ciudad, no es tan sólo aquel que sobresale por su capacidad para valorizar los recursos específicos vinculados a un mundo, sino que es también aquel que coloca las potencias desveladas en la prueba al servicio del bien común. Es decir, en la ciudad por proyectos, el grande no es solamente quien sabe comprometerse, sino también quien es *capaz de hacer que se comprometan los demás*, de facilitar la implicación, de hacer deseable el hecho de seguirle porque inspira *confianza*, porque es *carismático* o porque su *visión* genera entusiasmo, cualidades todas ellas que hacen de él el animador de un equipo que no dirige de forma autoritaria, sino situándose a la *escucha* de los demás, con *tolerancia*, reconociendo y *respetando las diferencias*[5]. No es un jefe (jerárquico), sino un integrador, un facilitador, un *inspirador*, un unificador de energías, un *impulsor de vida*, de sentido y de autonomía.

El equipo confía en él en la medida en que demuestra ser un *conector*, un *enlace* que no guarda para él la información o los contactos rebuscados en las redes, sino que los redistribuye entre los miembros del equipo. «El *manager* del futuro debe asegurarse de que la información es compartida, de que irriga bien la empresa» (Le Saget, 1994 ©).

En semejante contexto, cada cual puede «mejorar de forma continua su empleabilidad gracias simultáneamente a sus competencias técnicas y a sus capacidades de trabajo en equipo, aun y sobre todo cuando estos equipos son flexibles, neuronales y raramente compuestos por los mismos individuos» (Lemaire, 1994, ©). El jefe de proyecto *da*, pues, *empleabilidad* y desarrolla para los otros «dentro de la empresa una red de relaciones personales con las cuales se podrá contar cuando aparezcan dificultades imprevistas» (Landier, 1991 ©). Queda así asegurada «la empleabilidad, es decir, un nivel de competencias y de flexibilidad que permite a cada individuo encontrar un nuevo empleo, dentro o fuera de la empresa» (Aubrey, 1993 ©); la empleabilidad es, de este modo, «el don entregado a cambio por la empresa a los individuos que en ella se responsabilizan» (Aubrey, 1994 ©).

Mediador, jefe de proyecto, <Repertorio de sujetos>

Coach, experto, cliente, proveedor, innovador.

Aunque todos los seres están dotados de la capacidad de entrar en relación y de constituir, de este modo, una malla en la red, algunos de entre ellos concretan en su persona esta potencialidad de forma ejemplar. Es el caso, en general, de todos aquellos que, desempeñando un papel activo en la expansión y *animación* de las redes, actúan como *mediadores*, ya sean calificados como *strategic brokers* aptos para «realizar intercambios estratégicos más allá de las jerarquías y de las fronteras» (Aubrey, 1994 ©), como *colaboradores de tercer tipo* (Archier *et al.*, 1989 ©) o como *marginal sécant*. Poseen el arte de la conciliación de contrarios y saben reunir y hacer que se comuniquen personas muy diferentes.

Entre éstos se hallan, en primer lugar, los *jefes de proyecto* y los *managers* (en contraposición a los antiguos cuadros), pero también los *coachs*, que *despiertan*, acompañan el desarrollo de los *managers* y practican «el arte de hacer brotar los espíritus» (Aubrey 1990 ©). También debemos incluir a los *clientes*, los

[5] «Gracias a su influencia, a su arte de visión y a sus orientaciones, crea una corriente que invita a todos a la superación, a la confianza y a la iniciativa» (Cruellas, 1993 ©). «Este poder impuesto tiende a ser sustituido por un poder de influencia basado en la capacidad de escucha, la comprensión de las situaciones, la fuerza de la convicción y la autoridad moral» (Landier, 1991 ©).

proveedores y los *subcontratistas*, cuando entran en *relaciones de colaboración*.

Estos sujetos innovadores tienen como modelo a los científicos y, sobre todo, a los artistas. «La conexión informal de redes es el modo de organización preferido de escritores, investigadores científicos y músicos, que evolucionan en ámbitos en los que el saber es altamente especializado, creativo y personalizado» (Aubrey, 1990 ©). El *manager intuitivo* (Le Saget, 1992 ©), como el artista, «convive con el *desorden*», está «en actitud de permanente vigilia y duda» (Vincent, 1990 ©) y «a gusto en lo *confuso*» (Archier *et al.*, 1989).

Sin embargo, el *manager* intuitivo, el inspirador y el *coach* no constituyen los únicos modelos de excelencia. Ya hemos visto en el capítulo anterior que se mantiene también otra figura que es la del *experto* cuyo *leadership* se «basa en la competencia y la inteligencia» (Arpin 1994 ©), en «un saber altamente especializado, creativo y personalizado» (Aubrey, 1994 ©). El experto es también un grande de la ciudad por proyectos, dado que su competencia, indispensable, está compuesta no por saberes estandarizados, sino por conocimientos personales e incorporados, es el producto de la experiencia pasada, es decir, de las múltiples conexiones –en particular con otros detentores de saberes específicos– formadas a lo largo de proyectos anteriores y que guarda en su memoria. Para poder prescindir de él, habría que estar en condiciones de rehacer su propia trayectoria vital. Se consulta al experto, pero su retrato es menos heroico que el del *jefe de proyecto* debido a que es considerado menos *adaptable*. El jefe de proyecto es, precisamente, aquel que se muestra capaz de conectar zonas de saberes expertos muy diferentes.

El punto en común de todos estos seres ejemplares es que son capaces de entablar los vínculos más ricos en oportunidades, aquellos que extenderán la red de la forma más óptima y que se definen, en gran medida, por la *distancia* que logran superar. No todas las conexiones valen. La grandeza de una conexión depende del grado según el cual se establece una *mediación* que permite suprimir una distancia. Haciendo esto, el creador del vínculo se encuentra en la situación temporal de *paso obligado* (Cayon, 1993), ya que todos aquellos que quieran a su vez atravesar las fronteras que él ha logrado superar deberán, durante un tiempo, pasar necesariamente por él. Los vínculos

más interesantes son aquellos que atraviesan zonas en las que las mediaciones son escasas o inexistentes (los *agujeros estructurales*, en el vocabulario de R. Burt, 1992a).

Esta distancia, cuyo franqueamiento o reabsorción define la calidad de los vínculos establecidos, puede ser evocada de diferentes maneras: en *términos temporales* (cuando se reactivan antiguas conexiones adormecidas); en *términos espaciales*, cada vez que, aprovechando, en particular, los medios modernos de comunicación (Internet), se coordina en tiempo real con seres alejados en el espacio [«habrá, por lo tanto, que comenzar por olvidar la noción de distancia geográfica» (Tapscott, Caston, 1994 ©)], como hemos visto con el ejemplo del «laboratorio global» deslocalizado, que permite a los investigadores de una misma disciplina dispersos por el mundo entero colaborar juntos en la solución de un mismo problema[6]; y, sobre todo, *en términos institucionales o sociales*, cuando los seres entre los que se establece un paso, próximos en el espacio y en el tiempo, estaban hasta ese momento separados por las fronteras que los aislaban entre sí, de las instituciones, de las disciplinas, de los dominios o –siguiendo el lenguaje de P. Bourdieu– de los campos. Las modalidades mediante las que se franquea una distancia definen diferentes maneras de ser grande. De este modo, mientras que el experto es rico principalmente en vínculos del primer tipo (temporales) o del segundo tipo (espaciales), el *jefe de proyecto* o el *inspirador* sobresalen en el establecimiento de conexiones entre dominios o entre campos: hacen trabajar juntos a personas de disciplinas o de profesiones diferentes, provenientes de diversos departamentos, instituciones o empresas y aproximan, por ejemplo, a dos expertos poseedores ambos de experiencia, pero en ámbitos distintos.

En un mundo en red donde las conexiones tienen tantas más posibilidades de ser provechosas cuanto más imprevisibles y lejanas sean, el *habitus* de clase, sobre el cual reposa la con-

---

[6] «"El lugar en el que me encuentro físicamente no tiene estrictamente ninguna importancia, en la medida en que me encuentro en Europa Occidental. No obstante, he optado por Francia", confiesa. En una estructura tradicional, Patrick estaría sin lugar a dudas al frente de un bonito laboratorio aséptico. En lugar de eso, dirige un laboratorio estallado que lleva un centenar de proyectos» (Ettighoffer, 1992 ©).

vergencia espontánea del gusto (Bourdieu, 1979) en los órdenes sociales con dominante doméstica, no es ya un soporte suficiente para la intuición y el olfato (Erickson, 1996). El grande es, por el contrario, aquel que establece vínculos entre seres, no sólo alejados los unos de los otros, y situados en universos diferentes, sino distantes también de su medio de origen y del círculo de sus relaciones inmediatas. Por eso un capitalismo que incorpora justificaciones de tipo conexionista acepta, contrariamente a lo que ocurría en la antigua sociedad burguesa, a aquellos que deben a una trayectoria vital relativamente errática, al menos en su juventud, un capital de experiencias y un conocimiento de varios mundos que les confiere una importante adaptabilidad.

El enjuiciamiento sobre la calidad de un vínculo no toma sólo en consideración la distancia que ha permitido atravesar, es decir, su probabilidad *ex ante* (siendo más valorados los contactos poco probables que los muy probables), sino también el grado en que el vínculo, una vez establecido, se muestra fructuoso *(ex post)*, en tanto que ha tenido como resultado el repolarizar y extender la red, suscitando la emergencia de nuevos vínculos. Podemos distinguir de este modo entre: *a)* vínculos muy probables y poco fructuosos, como los que se establecen entre los miembros de una misma *camarilla* en la que las conexiones son densas y al alcance de todos, pero que dibujan un conjunto cerrado sobre sí mismo; *b)* vínculos muy probables, pero fructuosos en la medida en que suponen una apertura hacia el exterior, como los establecidos por los vulgarizadores o los periodistas; *c)* vínculos muy poco probables e igualmente muy poco fructuosos, como los que establece un precursor incomprendido o, peor aún, el extravagante o el loco que, no encontrando a nadie que le siga, se muestra impotente para crear un paso obligado; y, finalmente, *d)* vínculos que son al mismo tiempo poco probables y muy fructuosos que definen la grandeza del *innovador* o del *jefe de proyecto* audaz.

Todos los instrumentos de conexión <Repertorio de objetos y dispositivos>

Nuevas tecnologías, relaciones informales,

En un mundo en el que la operación principal es el establecimiento de conexiones, es normal encontrar una fuerte presencia de las nuevas tecnologías de la comunicación, que descansan sobre la *informática* (*internet, interfaces*...). Las propiedades de nuestro corpus –compuesto únicamente por textos de gestión empresarial– suponen, ciertamente, una sobrerrepresentación de las herramientas de carácter industrial, en detrimento de objetos más familiares de puesta en contacto (como las tarjetas de visita o la agenda de direcciones), que, numerosas en el mundo doméstico, son reinterpretadas en otros contextos con el fin de tener cabida en el mundo conexionista de la ciudad por proyectos.

relaciones de confianza, colaboración, acuerdos, alianzas, subcontratación, redes de empresas, empresas en red, malla, bucle, sinápsis, neuronas, proyectos

Se pueden hacer las mismas observaciones en lo que respecta a los dispositivos que son aquí, principalmente, dispositivos de empresa (*subcontratación, especialización flexible, externalización, unidades autónomas, franquicias*), que caracterizan a la *empresa posmoderna, posfordista, réenginerée* [*reestructurada*], *en red*, etcétera.

El lenguaje descriptivo del mundo conexionista se orienta en dos direcciones opuestas. Por un lado, apunta hacia una temática de la acción sin sujeto donde el único ser que cuenta es la red en la que cuanto ocurre es del orden anónimo del *se*, de la *autoorganización* [«la organización incrementa su capacidad de autoorganización» (Crozier, Sérieyx, 1994 ©)]; por otro lado, se desliza hacia un neopersonalismo que pone el acento, no ya sobre el sistema, sino sobre los seres humanos que buscan un *sentido*. Esta segunda orientación es predominante debido a que, en gran medida, descansa sobre ella la dimensión normativa, *ética*, de la ciudad por proyectos. De ahí la importancia del papel concedido a las relaciones *cara a cara*, a la *responsabilización*, a la *confianza*, a las *situaciones vividas de forma conjunta*, a la *palabra dada* (que vale tanto como cualquier contrato), a la *ayuda mutua*, a la *cooperación* en el establecimiento de *relaciones de colaboración*, en el montaje de *proyectos*, en la construcción de *redes*: «la confianza se instaura con el tiempo a través de la consolidación de los comportamientos de comprensión recíproca, a lo largo de un proceso de aprendizaje» (Weiss, 1994 ©). Lo más importante es *intangible, impalpable, informal* –término que se refiere aquí tanto a las *relaciones* como a las *reglas de juego* «que se inventan sobre la marcha»–; los dispositivos organizacionales más idóneos son, por lo tanto, igualmente *interpersonales*[7]. Estas

[7] «[...] Una organización en red cuyas reglas de juego, basadas en relaciones al mismo tiempo *informales e interpersonales*, no se conoce más que a través de la *experiencia*, difícilmente transmitible, de los implicados» (Landier, 1991 ©).

dos dimensiones –sistémica y personalista– están, en muchos textos, fuertemente imbricadas la una con la otra.

La generalidad de la forma rizomática es declinada por medio de diferentes metáforas que hacen referencia, de forma clásica, al tejido *(malla, bucle, nudo)*, o a los dispositivos en los que circulan los fluidos *(flujo, oleoducto, canal, líneas eléctricas)* o bien –de forma más moderna– a la biología cerebral *(sinapsis, neuronas...)*. Este último registro es particularmente empleado para hacer hincapié en la autonomía e, incluso, en la voluntad de la red, más fuerte que la de los seres que se encuentran sumergidos en ella, cuyas propiedades son descritas mediante el lenguaje de la *autoorganización*, de la *autorregulación*, de la morfogénesis *espontánea*.

El proyecto, finalmente, es el dispositivo central de la ciudad que lleva su nombre. «Dispone de unidad temporal, pero no de unidad espacial, debe saber optimizar los recursos internos, ponerlos en paralelo con los recursos externos y utilizar de forma óptima a los expertos organizados en estructuras en forma de red» (HEC, 1994 ©).

No apto para el compromiso, <Estado de pequeño>

Inadaptable, que no inspira confianza, autoritario, rígido, intolerante, inmóvil, local, arraigado, atado, (a un) estatuto, (prefiere la) seguridad

En una ciudad por proyectos, el pequeño es aquel que no es apto para el *compromiso*, que no es *insertable* en un proyecto o que se muestra incapaz de *cambiar* de proyecto. Diferentes motivos de no compromiso dibujan diferentes tipos de pequeño.

Dado que la *confianza* y las *cualidades relacionales* constituyen el cemento de los proyectos, el no apto para el compromiso es aquel que no es capaz de confiar en nadie o aquel que no puede *inspirar confianza*, porque no da lo que se espera de él, no difunde la información que detenta o «va a lo suyo», lo cual supone una forma de deshonestidad en el compromiso (oportunismo). La regla fundamental es «la reciprocidad: las mejores voluntades se desmotivan si no reciben nada a cambio de lo que dan. Cualquiera que guarde para él una información que podría ser útil a los demás es un aniquilador de la red» (Orgogozo, 1991 ©).

El pequeño es también aquel que no sabe *comunicar*, porque se encuentra *encerrado* en sí mismo o porque tiene *ideas atrasadas*, porque es *autoritario* e *intolerante*, lo que le vuelve *incapaz de asumir un compromiso*. Se asemeja a todos «los "cactus" de despacho, a los continuamente enfurruñados, a los individualistas [que] se repliegan sobre sí mismos, no salen nunca, no participan en las citas para tomarse la copa de fin de año, huyen de los cócteles,

vuelven al hotel rápidamente y se plantan delante de la tele. Este es el "matarredes" por antonomasia» (Bellenger, 1992 ©).

La *rigidez*, que, siendo lo contrario de la *flexibilidad*, constituye en este mundo el principal defecto de los pequeños, puede tener orígenes diferentes. Puede derivarse del *apego* a un único proyecto que le resulta imposible abandonar cuando se presenta un nuevo proyecto o incluso del apego a un lugar que, volviéndole *inmóvil* y *arraigándole* en lo *local*, encierra al pequeño en el círculo de contactos ya establecidos y le impide hacer nuevas conexiones. La rigidez puede, finalmente, encontrar sus orígenes en una preferencia por la *seguridad* a costa incluso de la *autonomía*.

De este modo, en una ciudad por proyectos, quien posee un *estatuto* es alguien que no es *móvil*. Aquel que tiene un estatuto sabe lo que puede esperar de la vida: cuáles son sus deberes (lo que se espera de él) y sus derechos (lo que él espera de los otros). Si las desventajas ligadas al estatuto consisten, principalmente, en los *límites* que éste impone a las actividades de las personas, las ventajas estatutarias son –dentro de la lógica de la ciudad por proyectos en la que nos movemos– sospechosas de disimular las injusticias, ya que al obstaculizar la dinámica del proyecto, al ubicar a las personas en la *continuidad*, permiten evitar estas pruebas por excelencia que son los momentos de paso de un proyecto a otro.

Cierre de la red <Decadencia de la ciudad>

Corrupción, privilegios, amiguismo, mafias

La ciudad cae cuando la red ya no se extiende y, encerrándose sobre sí misma, reporta beneficios a algunos, pero no sirve ya al bien común.

Así sucede cuando el hacedor de redes guarda para él la información, teje sus conexiones en secreto, a espaldas de su equipo, con la intención de no redistribuir los contactos que establece y de reservarse para sí los beneficios, evitando que otros puedan tomarlos prestados sin pasar por él [«la función de adaptación más importante de una red consiste en absorber y redistribuir la información» (Landier, 1991 ©)].

Estas conductas monopolísticas conducen con bastante rapidez al cierre de la red sobre sí misma, por un lado, porque la actividad del hacedor de red, que actúa solo y a espaldas de los demás, es bastante rápidamente limitada por sus disponibilidades temporales y, por otro, porque, al conservar sus conexiones para sí, no es incitado a constituir otras nuevas, a diferencia de lo que ocurre con el gran mediador de la ciudad por

proyectos, quien, redistribuyendo sus contactos para ponerlos al servicio del bien común, debe encontrar sin cesar nuevos contactos para, de este modo, extender la red, con el fin de conservar una ventaja comparativa de la que depende su grandeza.

Las redes cerradas dan cabida a los atropellos. Las pruebas de conexiones se encuentran desvirtuadas en ellas: son «redes de privilegios»[8] que favorecen el «enchufe»[9], que benefician ante todo a los miembros de las corporaciones cerradas sobre sí mismas en detrimento de otros mejor dotados, sin embargo, de cualidades conexionistas. Es el caso de los grandes cuerpos: «Porque los grandes cuerpos son hoy antirredes, en la medida en que ejercen una autoridad sobre sus miembros para servir a los objetivos específicos del propio cuerpo» (Bellenger, 1992 ©).

Las redes cerradas, que renuncian a extenderse y que son desviadas en provecho exclusivo de «aquellos que forman parte de ellas», son además peligrosas: «Estaríamos equivocados si creyésemos que toda red favorece automáticamente a la empresa y al desarrollo, como demuestran claramente los dramáticos acontecimientos que marcan las tentativas en Italia por reestructurar su economía fagocitada por las redes de corrupción. Es necesario limpiar las redes del "amiguismo", de la burocracia o de la corrupción que entorpecen el camino hacia el progreso» (Aubrey, 1994 ©).

Las formas de justicia de la ciudad por proyectos

Los elementos gramaticales que acabamos de desplegar precisan del principio de equivalencia sobre el que descansa la ciudad por proyectos, y de la manera en que éste puede ser puesto en práctica para calificar a las personas y a las cosas y definir estados de pequeño y de grande. No obstante, sabemos también que para que este orden específico sea sólido ante las críticas que se apoyan sobre el sentido de lo justo, debe estar orientado hacia el bien común y someterse a un cierto número de constricciones. Ya hemos visto que el grande no es únicamente polivalente, comprometido y móvil, sino que además hace que los otros se beneficien de estas cualidades, esforzándose en hacer que progrese su empleabilidad al mismo tiempo que desarrolla la suya propia: no se guarda para él lo que apresa a través de sus conexiones, de manera que la buena red permanece abierta y se extiende continuamente para el mayor provecho de todos. La <relación de grandeza> precisa justamente la naturaleza de las relaciones entre grandes y pequeños y, en particular, la manera en que el <estado de grande>, en la medida en que contribuye al bien común, contiene en él el <estado de pequeño>. Por ejemplo, en la ciudad cívica, el grande, elegido por sufragio universal, representa mediante la representación política a todos los pequeños.

Redistribución de las conexiones
<Relación de grandeza>

Poner en contacto, redistribuir la información, insertar en redes, proporcionar empleabilidad

La relación entre grandes y pequeños es justa cuando, a cambio de la confianza que los pequeños depositan en los grandes y de su celo a la hora de comprometerse en proyectos, los grandes valorizan a los más pequeños con el objetivo de aumentar su empleabilidad, es decir, su capacidad para insertarse en otro proyecto, una vez finalizado el anterior. Terminar un proyecto y no preocuparse por el futuro de quienes han participado en él no es digno de un grande. «En lugar del contrato clásico, que garantizaba seguridad, promoción y formación, conviene a partir de ahora establecer un acuerdo que cree un sentimiento de pertenencia, que ayude al individuo a preservar su "empleabilidad" o el valor de su trabajo y que explote las diferentes ocasiones para aprender en el trabajo» (Aubrey, 1994 ©).

Para ello, los grandes deben redistribuir los bienes escasos a los que tienen acceso, es decir, en primer lugar, la información [«eliminar los cerrojos que limitan el acceso de todos a la información» (Le Saget, 1994 ©)] y, en segundo lugar, la inserción en redes «cuya función colectiva es la de apoyar y enriquecer la misión de cada uno de sus miembros» (Aubrey, 1990 ©). Deben propiciar «que los individuos de su propio departamento sean conocidos fuera del mismo y preocuparse por insertarlos en redes organizacionales y profesionales» (Moss Kanter, 1991 ©).

De forma más general, los grandes deben insuflar a los otros su propio dinamismo y hacerles despertar, liberando «su gusto por pensar y actuar a través de sus talentos», «haciendo de sus colaboradores, autores» (Sérieyx, 1993 ©) y ayudándoles a hacer

[8] «[...] Se pide [...] más igualdad y justicia mientras que los privilegios tejen una red cada vez más fina dentro de la organización» (Girard, 1994 ©).

[9] «El enchufe es la cara oculta o hipócrita de las redes, una enfermedad contagiosa que si no se la limita puede poner en peligro la cohesión social» (Bellenger, 1992 ©).

públicos sus resultados de forma que se incremente su reputación.

Dicho esto, nos queda aún por precisar dos elementos esenciales para la aplicación de la justicia en un mundo rizomático, lo que la gramática que estamos utilizando denomina <la fórmula de inversión>, así como <la prueba modelo>.

La <fórmula de inversión> es una condición esencial para el equilibrio de la ciudad, ya que al vincular el acceso al <estado de grande> a un sacrificio, hace que los beneficios obtenidos se encuentren «compensados» por cargas. La grandeza procura beneficios a la persona que accede a este estado, pero el sentido ordinario de la justicia postula también que «no se puede ganar en todos los frentes», que «se ha merecido» el acceso a la grandeza gracias a los sacrificios específicos que, por otro lado, han repercutido en todos o, dicho más simplemente, que han sido útiles para el conjunto de la sociedad. Es justo, por lo tanto, que alguien que ha hecho tantos méritos y que tanto ha hecho por el bien común sea reconocido como grande y goce de las ventajas ligadas a este estado.

Adaptabilidad

<Fórmula de inversión>

Ligereza, flexibilidad, tolerancia, alquiler

En una ciudad por proyectos, el acceso al estado de grande supone el sacrificio de todo cuanto pueda obstaculizar la disponibilidad, es decir, la capacidad de comprometerse en un proyecto nuevo. El grande renuncia a disponer de un único proyecto que dure toda su vida (una vocación, una profesión, un matrimonio, etc.). Es móvil y nada debe poner trabas a sus desplazamientos. Es un «nómada» (Deleuze, Guattari, 1980). En este sentido, todos los sacrificios consentidos tienen como efecto incrementar la ligereza de los seres –la de las personas, pero también la de las cosas– para favorecer su reordenamiento con ocasión de cada nuevo proyecto. De esta forma, las organizaciones, para ser «esbeltas» *(lean production)*, deben «recurrir a servicios exteriores» y «sacar provecho de una estrecha cooperación con los proveedores» (Moss Kanter, 1992 ©).

La exigencia de ligereza implica, en primer lugar, la renuncia a la estabilidad, al arraigo, al apego a lo local, a la seguridad de los vínculos establecidos desde hace mucho tiempo. Invertir supone, en lo que a vínculos se refiere, abandonar las situaciones adquiridas: no encerrarse en contactos preestablecidos con el fin de permanecer disponible para intentar nuevas conexiones, que puedan fracasar. Sabiendo que el tiempo es limitado,

conviene, en efecto, liberar tiempo para establecer vínculos con personas y universos diferentes, en lugar de quedarse siempre en el mismo círculo de gente: «Ser profesional es revisar su accesibilidad de forma casi estratégica. El tiempo no puede inventarse, se trata, pues, de realizar elecciones y de atreverse a tomar decisiones. Las citas de un profesional se deben tratar con sumo cuidado» (Bellenger, 1992 ©). La extensión de la red exige, por lo tanto, que se renuncie a la amistad o, más bien, que se renuncie, a la hora de evaluar la calidad de un vínculo, a distinguir entre relaciones amistosas desinteresadas y relaciones profesionales o útiles. «Una red se basa siempre en relaciones interpersonales fuertes que se sitúan más allá del trabajo propiamente dicho [...]. Según los casos, esta confianza puede basarse en situaciones vividas juntos en el pasado, en la pertenencia a una misma institución, en la existencia de un objetivo o un proyecto común, en relaciones de amistad o de estima mutua, incluso simplemente en la connivencia resultante del hecho de estar conectado a la misma red telemática» (Landier, 1991 ©). De este modo, puede decirse de las «redes sociales y familiares» que «este capital representa las relaciones que proporcionan, además de satisfacciones desde el punto de vista humano, una aportación posible a la empresa considerada» (Aubrey, 1994 ©). Pero si la conexión con los miembros de una familia extensa, asimilada a una red, puede revelarse provechosa, la familia restringida, por el contrario, como el grupo de «viejos amigos» o la pandilla de «compañeros de oficina», refuerza el apego por las antiguas conexiones ya superadas y constituye, en este sentido, un peso, una desventaja.

El «grande» de la ciudad por proyectos es también *ligero* en la medida en que se encuentra liberado del peso de sus propias pasiones y de sus valores, al mismo tiempo que se muestra abierto a las diferencias (al contrario de lo que ocurre con las personalidades rígidas, absolutistas y apegadas a la defensa de valores universales). Por las mismas razones, no es crítico (excepto en lo que se refiere a la defensa de la tolerancia y la diferencia). Nada debe estar por encima del imperativo de adaptación ni lastrar sus movimientos. No tiene otras determinaciones que las provenientes de la situación y las conexiones en las que está implicado y que le definen por completo (Burt, 1980). La tolerancia necesaria para adaptarse a los otros puede enunciarse

también en el lenguaje de la emancipación con respecto a la «moral burguesa». La persona ligera ha retenido del psicoanálisis y, de forma más general, de la difusión de las «interpretaciones de la sospecha» (Ricoeur, 1965, pp. 40-44), que hay que saber liberarse del moralismo, sospechando de los motivos ocultos de las empresas de moralización y reconociendo la validez de la ambivalencia. Las numerosas herramientas de origen psicoanalítico integradas en la ciudad por proyectos tratan de desarrollar el realismo: sirven para mirar a la realidad de frente, incluida, sobre todo, la realidad del deseo, que se considera como un dato más entre otros, pero también, gracias a esta misma operación, para reconocer los límites que la realidad impone a aquél. Así pues, en un mundo en red, es realista ser ambivalente (en contraposición al jefe monolítico del mundo jerárquico), porque las situaciones que deben afrontarse son en sí mismas complejas e inciertas.

Según el mismo principio de eliminación de todo cuanto puede ser un obstáculo para la movilidad, el individuo ligero no debe estar atado a un patrimonio, que lastra y sobrecarga, sino que debe preferir otras fórmulas que den acceso al disfrute de los objetos, como el alquiler, en vez de la propiedad. En este caso, la distancia respecto a ésta no es resultado de un desprecio de tipo ascético de los bienes materiales, cuya disposición y disfrute es absolutamente lícita, sino simple consecuencia de la necesidad de permanecer ligero para desplazarse con mayor facilidad.

Por las mismas razones, el individuo conexionista tiene igualmente tendencia a no dejarse captar por las instituciones, con las obligaciones de todo tipo que esto implica, y a no dejarse encerrar en un tejido de responsabilidades hacia los otros o hacia las organizaciones que tiene a su cargo. Por esta razón prefiere renunciar al poder oficial en favor de formas de poder en red (Friedkin, 1993) liberadas de las constricciones de la vigilancia, del encuadramiento, de la representación, del respeto de reglas estáticas que rigen el uso de los bienes y la dirección de las personas. Prefiere dejar todo eso a los demás, porque él prefiere la autonomía a la seguridad.

El «grande» de la ciudad por proyectos renuncia igualmente a ejercer sobre los demás una forma u otra de dominación valiéndose de propiedades estatutarias o jerárquicas que le proporcionarían un reconocimiento fácil. Su autoridad no depende más que de su competencia. No impone sus reglas o sus objetivos, sino que admite que se discutan sus posiciones (principio de tolerancia).

Subyacente a estas diferentes formas de renuncia, se encuentra un tipo de sacrificio más fundamental: el de la personalidad, en el sentido de una forma de ser que se manifestaría en actitudes y conductas similares con independencia de cuáles fueran las circunstancias. «La imagen del camaleón es tentadora para describir al profesional que sabe conducir sus relaciones con el objetivo de llegar con mayor facilidad a los otros [...]. La adaptabilidad es la llave de acceso al espíritu de la red (hay que aceptar determinados esfuerzos para dar el primer paso)» (Bellenger, 1992 ©). El individuo ligero sacrifica una cierta interioridad y una fidelidad a sí mismo, para poder ajustarse mejor a las personas con las que entra en contacto y con las situaciones, siempre cambiantes, en las que se encuentra obligado a actuar (lo que supone también la renuncia a la *ubris* del cálculo, al beneficio de una racionalidad limitada).

En este contexto, el individuo ligero no puede arraigarse más que en sí mismo («la empresa de sí mismo»), única instancia dotada de una cierta permanencia en un mundo complejo, incierto e inestable. Sin embargo, la ipsidad que él se reconoce no es resultado de una dotación preexistente, ni siquiera de una trayectoria o de una experiencia. Se deriva de la constelación de conexiones establecidas. Cada cual no es uno mismo más que gracias a los vínculos que le constituyen.

Las <pruebas modelo> son también absolutamente necesarias para la realización de las exigencias de justicia y para su inscripción en la trama de relaciones cotidianas. Se trata de situaciones con ocasión de las cuales se muestra con especial claridad la grandeza de las personas y de las cosas. Un desacuerdo sobre una grandeza reivindicada no puede resolverse más que mediante el paso de una prueba sobre la que puedan converger los juicios, para lo cual debe ser particularmente pura, es decir, orientada hacia la medición de la grandeza y sólo de ella, alejando toda posibilidad de contaminación por grandezas provenientes de mundos alternativos. La prueba sirve para demostrar la grandeza. Debe prestarse a las demandas de renovación, ya que, dada la capacidad formalmente concedida a todos de acceder a los estados de grande y el no arraigamien-

to definitivo de los estados de grandeza en las personas (que contradiría la existencia de una humanidad común), las personas deben hallarse en condiciones de desvelar y de hacer que se reconozcan sus cambios de estado.

En cuanto al <modo de expresión del juicio>, éste caracterizaría la manera, diferente en cada ciudad, según la cual se marca la sanción de la prueba. La <forma de la evidencia> es la modalidad de conocimiento propia del mundo considerado. Estas categorías tratan de delimitar las cualidades y los actos de las personas comprometidas en una prueba. Un individuo determinado será juzgado como grande si hace tal cosa y pequeño si manifiesta tal otro comportamiento.

Finalización de un proyecto y comienzo de otro

<Prueba modelo>

No se puede juzgar a alguien a través de un solo proyecto, ya que la grandeza de las personas se manifiesta en esta prueba modelo que es, como ya sabemos, el paso de un proyecto a otro. Cuando finaliza un proyecto se desvelan los pasos obligados y se consuma una evaluación, positiva para aquellos que, habiendo aumentado su reputación en el transcurso del proyecto que abandonan, logran insertarse en un nuevo proyecto o, por el contrario, negativa cuando la incapacidad de mantener o desarrollar los contactos y de coordinarse con los otros deja al aspirante en la calle. En efecto, el vínculo es un capital que no pertenece a quien disfruta de él. Siempre puede ser retirado unilateralmente, a título de sanción, por aquel con quien se ha establecido dicho vínculo.

Si es cierto que el momento de paso de un proyecto a otro constituye la prueba por excelencia, el mundo se encuentra –según la lógica de una ciudad por proyectos– tanto más sometido a pruebas y, por lo tanto, es tanto más justo, cuanto más cortos, numerosos y cambiantes sean los proyectos.

Ser llamado a participar

<Expresión del juicio y formas de la evidencia>

Insertar, hacer participar, hablar de, evitar, mantener alejado, ignorar, rechazar, excluir

Alguien es apreciado cuando los demás desean conocerle, encontrarse con él, recurrir a él o trabajar a su lado. Aquellos de quienes no hay nada que esperar son evitados, mantenidos a distancia o, simplemente, ignorados. Una de las particularidades de las formas en red es que, a diferencia de lo que ocurre en los conjuntos definidos por una inscripción de orden espacial en un territorio (naciones, municipios, etc.), de orden temporal en la historia (linaje) o de orden jurídico en una institución (administraciones, iglesias...), quienes se encuentran despreciados pierden toda visibilidad e, incluso, de algún modo, pierden

toda existencia, ya que, dentro de la lógica de este mundo, la existencia misma es un atributo relacional: cada ser –tanto los seres humanos como los demás– existe más o menos en función del número y del valor de las conexiones que pasan por él.

Por esta razón, un mundo semejante no conoce más sanción que el rechazo o la exclusión, la cual, privando a la persona de sus vínculos [la «desafiliación» en el lenguaje de R. Castel (1994)], la expulsa hacia los límites de la red, allí donde las conexiones son, al mismo tiempo, escasas y sin valor. Es excluido aquel que depende de los demás, pero del que ya nadie depende, aquel que no es querido por nadie, que no es buscado ni invitado, quien, aun teniendo la agenda todavía repleta de nombres, ha desaparecido de la de los demás.

En un mundo semejante, por consiguiente, los dispositivos de justicia son básicamente de tipo preventivo. Deben anticipar la posibilidad de la caída apoyándose en indicadores predictivos.

Antropología y naturalidad de la ciudad por proyectos

La cuestión del anclaje de una ciudad en una definición de la naturaleza es fundamental. En primer lugar, es importante desde el punto de vista de la justicia que todos los seres humanos posean la capacidad de elevarse hacia estados superiores y sólo una definición de la naturaleza humana garantiza que toda la humanidad comparta este capacidad. La <dignidad de las personas> hace referencia a esta dimensión en cada ciudad; ella es la que posibilita la igualdad y la que indica las propiedades humanas naturales que dan a todos las mismas posibilidades de convertirse en grande, siempre y cuando se haga lo que hay que hacer, en concreto, los sacrificios correspondientes (cfr. la <fórmula de inversión>).

Necesidad de conectarse

<Dignidad de las personas>

Todos los operadores activos en una red pueden acceder a estados superiores en la medida en que todos ellos tienen la capacidad de vincularse los unos con los otros. El deseo de conectarse es una propiedad fundamental de la naturaleza humana. En esta antropología todas las mujeres y todos los hombres son seres de contacto y de relación: «el apego no es el resultado de un proceso libidinal o de un aprendizaje», sino que

«se corresponde con una tendencia primaria, la necesidad del otro, más fuerte que el hambre y más precoz que la sexualidad» (Bellenger, 1992 ©). Esta necesidad de conexión tan universal es la razón por la cual todos pueden insertarse en redes y adquirir empleabilidad. Ninguno de ellos es excluido *a priori*.

El funcionamiento en red satisface, por otro lado, esa característica típicamente humana de querer, *al mismo tiempo*, ser libre y estar comprometido: «Todos adquirimos compromisos. Éstos pueden invadir nuestra libertad de actuar de manera autónoma, pero dan en cambio sentido a nuestra vida y a nuestro trabajo». Nuestro «profundo deseo de autonomía e independencia» está «ligado a una convicción realmente profunda de que la vida no tiene sentido más que cuando es compartida con otros» (Waterman, 1990 ©). Sin esta dualidad radical que cada uno lleva dentro de sí, la serie de compromisos y de rupturas de los mismos que supone la ciudad por proyectos se mostraría como verdaderamente inhumana.

Toda ciudad implica también la designación en la naturaleza –es decir, en la «realidad»– de una forma ideal en la que los estados son distribuidos de forma equitativa. Para ser movilizada en la vida cotidiana, inspirar la acción o nutrir de justificaciones, la lógica de una ciudad debe encarnarse en ejemplos tipo que la pongan al alcance de la mano de las personas. En el caso de la ciudad por proyectos, la <figura armoniosa del orden natural> es, por supuesto, la red o, más bien, todas las redes que eternamente han existido en la vida de los seres humanos.

La red

<Figura armoniosa del orden natural>

La forma más natural es la red. La red se impone a los seres, ya sean humanos o no humanos, incluso a espaldas de los actores: «La organización en red no es algo nuevo, ha existido siempre, como la prosa que componía Monsieur Jourdain sin saberlo» (Landier, 1991 ©).

Se trata también de una forma de organización absolutamente universal: «El ejemplo de la Ruta de la Seda» nos enseña «que las redes son organizaciones "primitivas" y universales. La familia, los amigos, los antiguos compañeros de colegio, los miembros de todas las asociaciones a las que se pertenece... son redes que están alrededor de cada uno de nosotros» (Aubrey, 1990 ©).

Todos los seres y todas las sociedades tienen sus redes «que estamos acostumbrados a considerar como vías informales de información e influencia. Las feministas denuncian las "redes de tíos" [...]. Los homosexuales tienen sus redes, especialmente influyentes en ramas como la moda o la decoración. Las minorías étnicas poseen redes muy poderosas –por ejemplo, las de la emigración china en el sudeste de Asia, la de los judíos en Europa y en Estados Unidos, la de los procedentes de las Antillas Occidentales en Gran Bretaña. Del mismo modo, los grupos desplazados –como los neoyorkinos en Texas, la denominada mafia de Georgia instalada en Washington durante la presidencia de Jimmy Carter o los ucranianos que "medraron" con Leonid Breznev en Moscú– tienen tendencia a constituir sus propias redes de comunicación. En resumen, estas conexiones informales surgen bajo formas diversas prácticamente en todas las sociedades complejas y se suman a redes más claramente estructuradas como las de los masones, los mormones o los miembros de la organización católica Opus Dei» (Toffler, 1991 ©).

Sin embargo, antiguamente la organización en redes era vista con recelo en la empresa y se encontraba marcada por el sello de la clandestinidad. Ha llegado el momento de su rehabilitación: «en la empresa tradicional presentaba un carácter oficioso, cuando no clandestino, y era considerada como subversiva con respecto a la organización jerárquica oficial. Era el caso, por ejemplo, de los obreros que trataban de encontrar astucias tendentes a reducir el carácter penoso de su tarea [...]. La red informal estaba, de este modo, dirigida contra la jerarquía, el objetivo era defenderse frente a decisiones percibidas como irracionales o injustas. Semejantes relaciones constituían el terreno predilecto de la acción sindical. La expresión de "gestión empresarial en red", por el contrario, data de una época extremadamente reciente» (Landier, 1991 ©).

La ciudad por proyectos, tal y como acabamos de describirla, nos permite subrayar las líneas de fuerza de la justificación en un mundo concebido en red. Hemos tratado de delimitar con ella las nuevas formas de justicia de las que no podían dar cuenta las ciudades ya existentes y que aparecían, sin embargo, en los textos de gestión empresarial de la década de 1990.

Trataremos a continuación de asegurarnos de que la ciudad por proyectos constituye, efectivamente, una forma específica, y no un simple compromiso inestable entre ciudades ya existentes, confrontándola brevemente con otras formaciones nor-

mativas cuya descripción fue avanzada en *De la justification* y, en particular, con aquellas que parecen estar más próximas a ella, es decir, la ciudad comercial y la ciudad doméstica.

2. LA ORIGINALIDAD DE LA CIUDAD POR PROYECTOS

La ciudad por proyectos y la ciudad inspirada

La ciudad por proyectos tiene en común con la ciudad inspirada la importancia acordada a la creatividad y a la innovación (como testimonia, por ejemplo, el uso hecho del paradigma de la red en las corrientes dominantes de la sociología de la innovación). Estas dos ciudades hacen hincapié igualmente en la singularidad de los seres y de las cosas cuya diferencia constituye su valor (y no su capacidad para fundirse en formas colectivas como ocurre, por ejemplo, en la ciudad cívica y en la ciudad industrial). No obstante, estas similitudes son superficiales e incluso engañosas. En efecto, mientras que en la ciudad inspirada las personas son creativas cuando están separadas de los demás, replegadas de algún modo sobre sí mismas, en su interioridad, único lugar auténtico donde pueden entrar en relación directa con una fuente de inspiración trascendente (lo sobrenatural) u oculta en las profundidades (el inconsciente), en la ciudad por proyectos la creatividad depende del número y de la calidad de los vínculos. Se deriva, por otro lado, de la *recombinación* (Stark, 1996) más que de la invención *ex nihilo* y adopta fácilmente una forma «distribuida» (del mismo modo que se habla de «inteligencia distribuida»), el peso de la innovación está repartido entre actores diferentes, de forma que sería inoportuno, dentro del marco de esta ciudad, tratar de precisar demasiado la responsabilidad específica de cada uno en el proceso de innovación o, peor, de reivindicar una originalidad radical y acusar a los otros de «plagio».

La ciudad por proyectos y la ciudad comercial

Los modelos en red han sido desarrollados desde hace una veintena de años en el marco de la microeconomía clásica

para hacer frente en particular a los fracasos de los mercados y para dar cuenta de las transacciones comerciales en situaciones caracterizadas por una fuerte asimetría de la información, en las que la calidad de los bienes (por ejemplo, los coches de ocasión) o de los servicios (por ejemplo, los de los abogados) no es posible conocerla *a priori* y permanece, por consiguiente, incierta para el comprador, que no podrá verificarla hasta después de su consumo (Akerlof, 1970, 1984; Karpik, 1989). En estos casos, lo importante es que se establezca una relación de *confianza* entre el vendedor y el comprador, confiando este último en aquél, quien, a su vez, debe conocer la verdadera calidad de los bienes que oferta para no ser engañado sobre aquello que compra. El arma del comprador para comprometer al vendedor a ser digno de confianza es la *reputación* de éste sobre la cual puede actuar. Al final, el flujo de negocios irá a parar a manos de los vendedores con buena reputación, es decir, de aquellos que son dignos de confianza, hecho puesto a prueba y también confirmado regularmente. A partir de estas investigaciones, podemos determinar bajo diferentes aspectos las especificidades del mundo en red al que se aplica la ciudad por proyectos, en comparación con el ideal de un mundo comercial.

El primer aspecto destacable es el del tiempo. Mientras que la transacción puramente mercantil es algo puntual e ignora el tiempo, la puesta en red de las colaboraciones y de los intercambios supone la instauración de relaciones entre los colaboradores que, aun sin estar estabilizadas por planes o reglamentos, poseen, sin embargo, un carácter relativamente duradero. Dos colaboradores (un proveedor y su cliente) que funcionen en red, pueden, de este modo, plantearse invertir juntos, algo impensable en un mundo comercial.

Un segundo aspecto digno de mención es el de la transparencia. Mientras que el mercado se presupone transparente para posibilitar la formación de los precios, las redes no pueden ser conocidas más que poco a poco. Nadie es capaz de totalizarlas. No están reguladas por la proyección de una equivalencia general. Cada conexión, así como las transacciones que en ella se realizan, tiene un carácter local. Si, en una red regulada por la ciudad por proyectos, la información circula progresivamente y no se detiene, dicha información no será accesible más

que en el momento de las conexiones. La información no está disponible en su totalidad para todos y en el mismo instante, como postula el ideal de información pura y perfecta que permite poner en pie de igualdad a todos los participantes en un mercado. Por otro lado, esta característica hace a las redes tremendamente vulnerables a las prácticas estratégicas consistentes en retener la información y en no hacerla circular, para sacar provecho indebidamente según los valores de la ciudad por proyectos[10].

El tercer aspecto –que se deriva de los dos anteriores– concierne a las relaciones personales. Mientras que el mercado funciona de forma anónima, o con una reducción al mínimo de las relaciones personales, y a distancia (las relaciones personales cercanas, duraderas y locales son asimilables, desde una lógica mercantil, a una *conspiración contra el bien público* –por emplear los mismos términos utilizados por Adam Smith (1982, pp. 232-233)–, que obstaculizan el funcionamiento del mercado), la explotación de la forma red supone la capacidad para establecer y estabilizar relaciones de interdependencia y de confianza a largo plazo.

Las relaciones de este tipo ofrecen diferentes ventajas que tienen en común el hecho de que descansan sobre la utilización de una información precisa y abierta en lugar de manejar una información mínima sobre los precios y, cuando existe algún tipo de estándar, sobre la calidad, como ocurre en el mercado. Una de estas ventajas es, por ejemplo, la confianza, argumento estelar de los defensores de la red. La confianza podría ser descrita como el reforzamiento de una información puntual y específica difícilmente verificable (o inverificable cuando se trata de una promesa) a través de una información tácita y difusa, ligada a una apreciación sincrética de la persona, a experiencias pasadas o a un efecto de reputación. Uno de los principales intereses de las relaciones de confianza con respecto a las relaciones de mercado es, tal y como hemos visto, que permiten el intercambio de bienes y servicios que son difíciles de formalizar

[10] Los análisis liberales de la corrupción y de las transacciones ilegales muestran cómo estas últimas son posibles por los obstáculos, principalmente de tipo reglamentario o estatal, que impiden la formación de un mercado transparente (Cartier-Bresson, 1993).

en un contrato que pretenda alcanzar un nivel aceptable de exhaustividad. Igualmente, las relaciones de confianza se encuentran en el origen de otros dos tipos de ventajas. La primera de ellas es la posibilidad de compartir o de intercambiar una información precisa –un mero «según se dice», sin valor si se la separa de su soporte humano–, que no puede circular más que de persona en persona, porque no es creíble ni interpretable más que a la luz del saber implícito movilizado por quien la recibe concerniente a la persona misma que le comunica dicha información. La segunda es la posibilidad de limitar la búsqueda de beneficios puntuales y puramente egoístas a través de la puesta en común de soluciones (en forma de desquite), que permitan una adaptación más rápida a los cambios que afectan a las tecnologías o a los mercados (Uzzi, 1996).

Un cuarto aspecto hace referencia a la calificación de los productos que son objeto de las transacciones. Mientras que en el mundo comercial el producto se halla separado de las personas y estabilizado mediante convenciones o criterios estándar que garantizan su calidad –ésta es fundamentalmente la función de las marcas (Eymard-Duvernay, 1989)–, en un mundo conexionista, el producto, que circula con dificultad al margen de las personas, es transformado por la relación. En un mundo comercial, la transacción verifica la formación de un precio, pero no modifica ni las cualidades del producto, ni las del ofertante, ni las demandante, que existen con anterioridad al encuentro. Por el contrario, en un mundo conexionista, las conexiones son útiles y enriquecedoras cuando tienen la capacidad de modificar a los seres que entran en la relación[11]. Muy particularmente, esto es así lógicamente en relación con el trabajo, cuya autonomización con respecto a las personas constituye la ficción jurídica fundamental sobre la cual reposa el funcionamiento del mercado de trabajo. Para que se pueda hablar de un mercado en el cual se forma el precio del trabajo a través del encuentro de la oferta y la demanda, es necesario, en efecto, que las cualificaciones del trabajo propuesto por las personas, por un lado, y las cualificaciones de los puestos de trabajo que éstas son susceptibles de ocupar, por otro, se encuentren

[11] Es a este tipo de cambio al que se refiere el concepto de traducción en M. Callon (1986).

estabilizadas y predefinidas independientemente las unas de las otras. Por el contrario, en una organización en red, las cualidades de las personas y las cualidades de los empleos se entreveran en la relación [algo que F. Eymard-Duvernay y E. Marchal (1997) denominan la «competencia negociada»]. Sin embargo, en semejante configuración, no se puede seguir tratando al trabajo como a una mercancía separable de la persona que lo ejerce.

Es fundamentalmente intercambiando su información como la conexión modifica a los seres que entran en relación. La transmisión de información desempeña un papel esencial en el establecimiento del vínculo en todos los sectores en los que el valor añadido es de orden cognitivo, como es el caso, por ejemplo, de la investigación científica[12]. Cada uno de los polos de la relación puede confiar en tener acceso a la información detentada por el otro, ya sea ofreciendo él mismo información para intercambiar, ya sea, si la relación es asimétrica, obteniendo información sin otro tipo de contrapartida a cambio, por decirlo de algún modo, de la conexión misma, en cuyo caso los más pequeños presentarán de forma espontánea la información que es útil a los grandes para volverse interesantes, es decir, para ser simultáneamente observados e identificados y para que los más grandes encuentren un interés en permanecer en contacto con ellos. La información extraída durante la conexión puede hacer referencia también a los seres entre los que se esta-

[12] Sin saber con exactitud qué es lo que busca, el innovador, por iniciativa propia, se encuentra frente a un corpus de textos, de artículos, de obras, de patentes, a menudo inmensos y muy alejados de sus propias competencias, en las que la selección de la información potencialmente utilizable para una recombinación exige conocimientos y, más exactamente, un sentido de la orientación que no se adquiere más que a través de una larga práctica. ¿Por qué explorar una dirección en lugar de otra, por qué optar, en los catálogos de las bibliotecas, por tal obra en lugar de tal otra? La información transmitida en una relación personal con alguien de confianza posibilita un ahorro considerable de tiempo y de esfuerzos, pero hay más. En la relación y en el intercambio personal –en la conversación– la información se transmite con las determinaciones o, por analogía con la música, con las armonías, que le confieren un sentido (por otro lado, esta propiedad es lo que justifica la existencia de profesores), es decir, más precisamente en nuestro caso, que la orienta en el sentido de lo esperado y de los intereses de aquel que la recibe y que, sin este formateado, no sería capaz de «intuir» aquello en lo que podría serle útil.

blece un vínculo. La relación modifica la información que cada uno de los colaboradores tiene del otro, pudiendo, de este modo, verse modificada la representación que se hacen uno del otro. A este tipo de proceso evolutivo se hace referencia cuando se habla de ganar (o de perder) la confianza de alguien, lo cual abre o cierra, por consiguiente, el acceso a recursos (uso de bienes o de servicios, créditos, reputaciones...).

De ello se deriva que en un mundo conexionista, los productos (y, en particular, los productos sin soporte material) no son –a diferencia de lo que ocurre en el intercambio comercial– claramente identificados y diferenciados de las personas. Se comprende entonces que la cuestión de saber si la relación es ventajosa o demasiado costosa, simétrica o asimétrica puede permanecer durante bastante tiempo irresuelta. Nadie sabe de golpe lo que puede ganar o perder (ni siquiera en lo que a su tiempo se refiere) en la relación. Las formas de cálculo propias del mundo comercial encuentran aquí sus límites.

El conjunto de estas características específicas del mundo conexionista funciona como freno al funcionamiento armonioso de la competencia, principio superior común de la ciudad comercial. Ahora bien, sin competencia garantizada no es posible ninguna justicia comercial. No obstante, los valedores de un mundo en red no asignan gran importancia a este valor central de la ciudad comercial y postulan más bien una «coopetición», según el neologismo recientemente acuñado para designar una relación compuesta de una mezcla de cooperación y de competición[13].

[13] «Aun con los competidores, parece indispensable crear ocasiones e incluso zonas de cooperación que permitan aprender los unos de los otros. Sin embargo, de este modo surgirán posibilidades de desarrollo en un sistema más amplio, sin eliminar, ni siquiera reducir, la competencia, sino orientándola hacia un juego de suma no cero» (Crozier, 1989 ©). [Dentro de la denominada Teoría de Juegos, Von Neumann y Morgenstern han analizado dos tipos de «juegos de estrategias»: los de «suma cero» y los de «suma no cero». En los primeros las ganancias totales o la suma de todos los pagos son siempre cero, es decir, un participante puede ganar lo que otros pierden. En este tipo de juegos la jugada ventajosa para un jugador es desventajosa para el otro, produciéndose una oposición antagónica de intereses. En los «juegos de suma no cero» ocurre exactamente lo contrario y la suma total de los pagos no es cero. Véase Juan O.

El mundo conexionista se distingue, por lo tanto, del mundo comercial y reclama dispositivos de justificación diferentes a los de este último. Esta constatación nos hace ser prudentes con respecto a las interpretaciones que describen los cambios recientes como un simple reforzamiento del liberalismo económico. Parece ser, en efecto, que a menudo la acción de quienes triunfan en un mundo en red se encuentra relativamente liberada de las pruebas comerciales. Podría ocurrir incluso que sus empresas, sus *proyectos*, hayan sido objeto de sanciones comerciales negativas y, por consiguiente, hayan fracasado en el terreno estrictamente comercial, sin que estos fracasos hayan afectado a la grandeza o a la reputación adquiridas por ellos.

La ciudad por proyectos y la ciudad del renombre

A primera vista, el mundo en el que se inscribe la ciudad por proyectos parece tener muchos puntos en común con el mundo del renombre. Como señala R. Burt (1992a), la extensión de las relaciones en un mundo conexionista es provechosa también en la medida en que permite incrementar la reputación de quien las establece y que, no pudiendo estar presente en todos los sitios a la vez, debe contar con los demás para que hablen de él, para que pronuncien su nombre en el momento oportuno (por ejemplo, en el momento en que un nuevo proyecto ve la luz) en aquellos ámbitos en los que está ausente. Para existir en este mundo, es necesario existir en la memoria (que se concentra principalmente en torno al nombre) y en los hábitos de aquellos que pueden «contar con usted».

No obstante, el mundo en red de la ciudad por proyectos no se caracteriza por la transparencia, que es una de las características del mundo del renombre. Cada contacto se establece independientemente de los otros, sin visibilidad, y sin que exista un punto en el que la cantidad de los contactos acumulados pueda ser evaluada de la misma manera en que, por ejemplo, se evalúa la popularidad de un político o de una estrella de la televisión mediante encuestas de opinión.

Hoy, el mundo del renombre está asociado, ante todo, con la comunicación de masas, mientras que el de la ciudad por proyectos privilegia una comunicación de tipo personal, cara a cara o en pequeños grupos. La reputación pasa de boca en boca más que a través del estruendo mediático[14]: el *lobbying* sustituye a las campañas publicitarias[15]. Incluso hasta el punto de que el mundo del renombre es denunciado, desde una posición normativa favorable a las redes, invocando su carácter asimétrico: la gente célebre ignora a los pequeños que los admiran, mientras que en la ciudad por proyectos los grandes «saben escuchar»[16].

La ciudad por proyectos y la ciudad doméstica

Considerada de forma superficial, la ciudad por proyectos parece tener muchos rasgos en común con la ciudad doméstica, hasta el punto de que cabe plantearse si no constituye simplemente su forma actualizada. Encontramos, en efecto, en ambos casos un énfasis en las relaciones personales, en el cara a cara y en la confianza, sobre todo, en las relaciones de trabajo.

Sánchez Fernández, *Ecología y estrategias sociales de los pescadores de Cudillero*, Madrid, Siglo XXI, 1992, p. 171.] [N. del T.]. Y también: «En segundo lugar, los atletas de la empresa deben saber competir de manera que se favorezca la cooperación, en lugar de reducirla al mínimo. Deben tender hacia el mayor estándar de calidad, no hacia la eliminación de la competencia. El nuevo juego puede hacer que quienes hoy son competidores mañana sean aliados, lo mismo que quienes son adversarios en un ámbito, pueden ser colaboradores en otro» (Moss Kanter, 1992 ©).

[14] «[...] Una de las características de la vida en red es que se privilegia la comunicación individual o de proximidad y se ignora la comunicación de masas» (Bellenger, 1992 ©).

[15] «Patagonia, que no hace ni publicidad ni promoción, utiliza el *lobbying*. Gracias a sus acciones en defensa de la selva y de los espacios en vías de desaparición, se beneficia de una red de aproximadamente 250 asociaciones ecologistas, a veces muy activas, para desarrollar sus 350 puntos de venta» (Ettighoffer, 1992 ©).

[16] «Nuestras elites están acostumbradas a no escuchar. Ahora bien, el desarrollo de conjuntos cada vez más complejos, por un lado, y el declive de las constricciones y de los puntos de referencia humanistas tradicionales, por otro, así como, finalmente, la aceleración del torbellino mediático, tienden a oscurecer cada vez más la realidad tal y como es vivida» (Crozier, 1989 ©).

La celebración de las ventajas de la organización familiar no está, por otro lado, del todo ausente en los escritos de los autores de gestión empresarial de la década de 1990, que ven en ella la primera fuente de construcción de las redes: «aunque los vínculos pueden crearse en nombre de la amistad, del trabajo o de la fraternidad, siguen perteneciendo, sobre todo, al orden del parentesco. Para vivir como un profesional es conveniente disponer de un universo familiar firmemente construido, porque la familia constituye una red primaria menos pasada de moda de lo que se piensa, que se halla además en plena mutación» (Bellenger, 1992 ©). Alvin Toffler (1991 ©) llega a prever un gran retorno de la organización familiar en el mundo de los negocios, pero no bajo la forma «superada» de la pequeña empresa independiente. Al contrario, las organizaciones familiares deberían, según él, desarrollarse dentro incluso de la gran empresa o en estrecha colaboración con ella: «Está claro que en la economía del mañana las grandes firmas dependerán más que en el pasado de una amplia subestructura de proveedores de reducido tamaño, pero de gran eficacia y flexibilidad, muchos de los cuales serán empresas familiares. La actual resurrección de los pequeños establecimientos, a menudo familiares, lleva implícita una ideología, una ética y un sistema de información profundamente antiburocráticos».

Sin embargo, esta aparente similitud no resiste un análisis más preciso de la forma en que se forman las conexiones en un mundo doméstico y en un mundo conexionista. La ciudad doméstica presenta formas de control, de gratificación y de sanción muy diferentes de lo que propone una ciudad por proyectos.

En un mundo doméstico las relaciones personales están predefinidas en gran medida según las propiedades asignadas a las personas y, en particular, en función del lugar ocupado dentro de la jerarquía de la familia o de la posición de la familia en la comunidad. Los vínculos, caracterizados por un alto coste de acceso, son duraderos y, por lo general, no electivos (así, por ejemplo, el matrimonio está en gran medida prescrito). Las relaciones son objeto, por otro lado, de un fuerte control comunitario posibilitado por la copresencia de las personas en un mismo espacio del que es muy difícil escapar en la medida en que es en la comunidad, definida por la proximidad espacial, y no en su individualidad, donde están situados los recursos que

necesitan para ser lo que son o para simplemente sobrevivir (Claverie, Lamaison, 1982). El arraigamiento comunitario y la presencia local desempeñan un papel nada despreciable en las pruebas de grandeza. De hecho, las relaciones de trabajo están controladas, en gran medida, por la intermediación de relaciones ajenas al mismo y, en particular, por relaciones de tipo familiar, como se ve, por ejemplo, en el caso del aprendizaje. El maestro del proceso de aprendizaje no es simplemente un sustituto del padre en el lugar de trabajo, sino que su autoridad proviene también de su capacidad para recurrir a la familia del aprendiz para reforzar sus propias sanciones (Urlacher, 1984). En un mundo doméstico, el nivel de información que cada uno detenta sobre los demás es elevado[17], sin que semejante universo esté, sin embargo, sometido a una exigencia de transparencia (como ocurre en el mundo cívico con el espacio público). La divulgación de cuanto cada uno sabe de los otros no puede hacerse libremente (salvo que se haga por medio de chismes) y el transporte de la información está, como lo están los desplazamientos, controlado y subordinado a las relaciones jerárquicas. Así, por ejemplo, en el sistema de padrinazgo universitario de talante doméstico que funcionó en Francia hasta mediados del siglo XX aproximadamente, los alumnos permanecían vinculados al maestro durante el periodo, a menudo muy largo, durante el cual preparaban su doctorado, sin poder ni publicar libremente ni desplazarse a su gusto ni hacer circular la información entre diferentes centros de poder intelectual (Bourdieu, Boltanski, Maldidier, 1971). Este elevado nivel de control social y de dependencia personal tenía como contrapartida para los subordinados una cierta garantía de seguridad, pues su fidelidad a los superiores suponía a cambio la lealtad de éstos para con ellos.

El mundo de la ciudad por proyectos se opone punto por punto, desde las diferentes perspectivas que acabamos de recordar, al mundo doméstico. En primer lugar, las relaciones no están prescritas, algo que no dejan de señalar los autores de gestión empresarial, en contraste con la restricción de las liber-

[17] «En una firma familiar, nadie hace crecer a nadie; cada cual sabe demasiado sobre los demás» (Toffler, 1991 ©).

tades del modelo familiar: «los nostálgicos de la familia de antaño silencian los límites que ésta imponía de hecho al espacio autónomo y a la libertad de elección del individuo, así como las escasas posibilidades que había de salir del entorno de sus orígenes familiares» (Aubrey, 1994 ©).

En un mundo en red, cada cual trata de establecer los contactos que le interesan y con las personas de su elección. Las relaciones, incluso cuando no se refieren directamente al mundo del trabajo sino a la esfera familiar, son «electivas» (Chalvon-Demersay, 1996). Precisamente, cuanto más alejado y relativamente imprevisible sea el carácter de un contacto, más se incrementará su valor. Los vínculos sin interés son aquellos que se mantienen dentro del reducido grupo de conocidos mutuos (los vínculos fuertes, según el sentido que le atribuye M. Granovetter, 1973), mientras que los vínculos interesantes son aquellos que se establecen con personas u objetos nuevos cuya separación es el resultado de varios niveles de mediación. La distancia espacial no es pertinente. No existe nada que se parezca a un territorio en el que los desplazamientos pudiesen ser controlados. La circulación de la información es difícilmente controlable. Nadie puede totalizar la red, la cual se muestra más o menos opaca para cada participante desde el momento en que se aleja de los caminos ya trazados.

Finalmente, a diferencia de lo que puede observarse en el mundo doméstico, la movilidad y la inestabilidad son elementos cruciales del sustrato de una persona y una de las condiciones fundamentales para el acceso a la grandeza. De ahí que las relaciones personales revistan una gran importancia, sin que nadie pueda, sin embargo, asegurarse la fidelidad de aquellos con quienes establece los vínculos. Éstos no son sólo libres de desplazarse, sino que son incitados por la lógica misma de la red a entablar otros vínculos con otras personas o con otros dispositivos.

Podemos incluso formular la hipótesis según la cual la formación del mundo conexionista al que se aplica la ciudad por proyectos ha sido correlativa a la desagregación del mundo doméstico, cuya forma de grandeza específica se ha encontrado, en el transcurso de los últimos veinte años, alejada de la mayoría de las situaciones de la vida social y, en particular, de la vida profesional, no siendo válida más que en el campo limitado de las relaciones familiares propiamente dichas. Es decir, que aunque la ciudad por proyectos tome prestada del mundo doméstico una parte del vocabulario a través del cual se autodescribe (relaciones personales, confianza, cara a cara...) y acciones o dispositivos que tienen el mismo nombre (amistad, afinidades, cenas), todos ellos tienen una naturaleza muy diferente en cada caso. El mantenimiento, e incluso la revalorización (frente a la impersonalidad de las relaciones industriales y, sobre todo, frente a las constricciones reglamentarias del mundo cívico), de un modo de estar de carácter doméstico se ha visto acompañado, en efecto, de un deterioro de los modos de control, de gratificación y de sanción asociados a la ciudad doméstica, cuyos mecanismos de implicación (fidelidad, empleo de por vida, seguridad, dependencia) se han vuelto por distintas razones inaceptables para los diferentes actores.

La ciudad por proyectos y la ciudad industrial

La seducción ejercida sobre los autores de gestión empresarial de la década de 1990 por el modelo de la red reside en gran medida en su oposición al mundo excesivamente «industrial» de la década de 1960. En el mundo industrial, las personas no son consideradas más que en la medida en que desempeñan determinadas funciones y ocupan determinados puestos preexistentes en una estructura organizacional diseñada en despachos especializados. Las personas son juzgadas por su carácter funcional, es decir, por la eficacia con la cual se desenvuelven en su empleo. Las relaciones de trabajo están prescritas por la estructura y lo mismo ocurre, en gran media, con los métodos prescritos por reglamentos y procedimientos.

En un mundo conexionista, las personas son impelidas a desplazarse, a forjar por sí mismas los contactos que emplean en su trabajo, que por definición no pueden hallarse preestablecidos, y a desconfiar de toda estructura y de todo puesto predefinido que les haga correr el riesgo de encerrarlas en un universo demasiado conocido. Su flexibilidad, su capacidad para adaptarse y para aprender sin descanso se convierten en sus mayores cualidades, más importantes que sus conocimientos técnicos (los saberes cambian muy rápido) y su experiencia. Por lo tanto, los elementos de la personalidad, las cualidades de comunica-

ción, de escucha y de apertura a las diferencias son más importantes que la eficacia medida por la capacidad de alcanzar objetivos predefinidos. Los métodos de trabajo son elaborados en función de necesidades siempre cambiantes; las personas se autoorganizan, inventan reglas locales sin que éstas puedan ser totalizadas y racionalizadas globalmente por una eventual oficina de organización[18].

Los análisis precedentes incitan a pensar que lo que nosotros hemos denominado la ciudad por proyectos constituye, efectivamente, un modo de justificación original cuya arquitectura descansa en un mundo de objetos y de dispositivos, cuya configuración es relativamente reciente. Podemos verificarlo igualmente mostrando, con la ayuda del programa de análisis de textos Prospero, al que ya hemos hecho referencia, que la ciudad por proyectos es algo específico del corpus de la década de 1990.

La especificación del corpus de la década de 1990 a través de la ciudad por proyectos

Hemos introducido en el dispositivo interpretativo al que el programa da acceso las gramáticas de los seis mundos delimitados con anterioridad (inspirado, doméstico, del renombre, cívico, industrial, comercial), así como la de la ciudad por proyectos. Las gramáticas, en su forma informatizada, están representadas mediante reagrupamientos o categorías de palabras asociadas a un mundo o a otro. Podemos comparar ambos corpus desde el punto de vista de la presencia o ausencia de las diferentes categorías. La presencia de una ciudad será medida en este caso por la suma de todas las apariciones en un corpus dado de los

[18] La siguiente enumeración de los cambios que según Sérieyx (1993 ©) deberían llevarse a cabo muestra hasta qué punto el mundo en red se opone al mundo industrial: «de la producción de cantidad a la producción de calidad, de la pirámide a la red, del territorio al flujo, de la simple delegación al principio de subsidiaridad, de la organización centralizada a la autoorganización [...], del personal a las personas [...], del reduccionismo del orden a cualquier precio al reconocimiento de las virtudes dinámicas de lo paradójico, de lo contradictorio y de lo ambiguo; de los reglamentos a la regla».

elementos de la categoría creados para representarla (cfr. cuadro 1).

Cuadro 1. La presencia de los 7 mundos en cada corpus

Década de 1960		*Década de 1990*	
Lógica industrial	6.764	Lógica industrial	4.972
Lógica doméstica	2.033	Lógica de la red	3.996
Lógica mercantil	1.841	Lógica mercantil	2.207
Lógica cívica	1.216	Lógica doméstica	1.404
Lógica de la red	1.114	Lógica inspirada	1.366
Lógica inspirada	774	Lógica cívica	793
Lógica del renombre	479	Lógica del renombre	768

La primera constatación, que no tiene nada de extraño dada la naturaleza de nuestros dos corpus (que tienen por objeto la mejora de la organización del trabajo), es que la lógica industrial es predominante en las dos épocas (aunque las referencias sean, por lo general, positivas en la década de 1960 y a menudo críticas en la década de 1990). Sin embargo, esta preeminencia es casi incuestionable en la década de 1960 (véase la relación entre el número de apariciones del mundo industrial y el que le sigue inmediatamente en ambos casos), mientras que se encuentra relativizada en la década de 1990 como consecuencia del lugar que ocupan los seres de la ciudad por proyectos (cuyos efectivos son cerca de dos veces más numerosos que los procedentes de la lógica situada en segunda posición en la década de 1960). Si en la década de 1990 la segunda lógica, por orden de importancia, es la lógica de la red, en la década de 1960 es la lógica doméstica la que ocupa esta posición, lo que tendería a verificar nuestra hipótesis de una sustitución, o más bien de una absorción, de la lógica doméstica por la lógica conexionista. El mantenimiento de la lógica comercial en tercer lugar, si bien con un número de apariciones ligeramente superior en el segundo caso, es un indicador más que nos sugiere que los cambios que han afectado al mundo del trabajo desde hace treinta años se deben menos a un incremento de la potencia de los dispositivos de mercado que a un reordenamiento que se autodescribe en referencia a las redes, lo que tiende a invalidar los análisis que tratan de reducir las actuales tendencias del espíritu del capitalismo a una simple extensión de las justificaciones mercantiles.

Otros dos fenómenos deben ser destacados: por un lado, la desaparición en la década de 1990 del mundo cívico, fenómeno claramente relacionado con la importante interconexión que existía en los discursos de la década de 1960 –y que ha desaparecido posteriormente– entre la acción de las empresas y la del Estado; por otro lado, un aumento de la fuerza de la ciudad inspirada que debe ser puesto en relación con el énfasis adquirido en la década de 1990 por la innovación, el riesgo, la búsqueda permanente de soluciones nuevas y de cualidades muy personales. El anexo 4 ofrece un análisis complementario sobre la relativa presencia de los diferentes registros justificativos en ambos corpus.

Así pues, el programa de análisis de textos que hemos utilizado permite evidenciar una transformación fundamental, acaecida durante los últimos treinta años, de los registros de justificación sobre los cuales se apoyaba la literatura de gestión empresarial, y un tremendo incremento de la importancia de la lógica de la red, así como la verificación de otros movimientos de menor magnitud: la redistribución de las referencias comerciales (cfr. anexo 4), el importante retroceso de la referencia doméstica o la desaparición de la lógica cívica, reemplazada por la lógica inspirada. La ciudad por proyectos, que es para nosotros la base de las justificaciones locales empleadas para dar cuenta de los nuevos dispositivos con independencia de las justificaciones teóricas del capitalismo más clásicas, describe también lo que diferencia a la década de 1990 de la de 1960, ya que la aparición del registro que le corresponde resulta ser el fenómeno más destacable cuando se emplea la clave de análisis de las ciudades. Esto tiende a confirmar, por lo tanto, la hipótesis de que la construcción que hemos extraído de los textos de gestión empresarial representa, bajo una forma estilizada y concentrada, lo que caracteriza de forma muy original al nuevo espíritu del capitalismo.

Ciertamente, la lista de palabras utilizadas por el programa para enumerar las distintas manifestaciones de la ciudad por proyectos comprende numerosos términos nuevos que no eran en absoluto empleados en la literatura de gestión empresarial de la década de 1960 y que se corresponden, precisamente, con los nuevos dispositivos: términos, por ejemplo, como «alianza», «colaboración», «*coaching*», etc. Sin embargo, esta observación no invalida nuestros resultados, ya que toda transformación de importancia lleva implícitos un nuevo vocabulario y nuevas formas de pensar. Una de las tareas del analista es la de extraer aquello que es nuevo en una situación determinada. No todas las ciudades se han desplegado en la misma época, y del mismo modo que en determinado momento las nociones de «objetivos», «planificación», «organigrama», «optimización», que marcaron la grandeza industrial, no existían, hubo otro tiempo en el que la red no podía pretender de ningún modo servir como modelo general para la organización de las sociedades.

Uno de los aspectos más llamativos concerniente a la emergencia de este nuevo sistema de valores, cuya primera demarcación hemos tratado de avanzar aplicando a textos de gestión empresarial recientes una clave de lectura utilizada anteriormente para describir los mundos asociados a las diferentes ciudades, es que este fenómeno no se limita en absoluto al ámbito de la gestión, ni siquiera a la esfera de las empresas. Diferentes indicadores nos sugieren, por el contrario, que la metáfora de la red tiende progresivamente a asumir una nueva representación general de las sociedades. De esta forma, las problemáticas de la conexión, de la relación, del encuentro, de la ruptura, de la pérdida, del aislamiento, de la separación como preludio de la instauración de nuevos vínculos, de la formación de nuevos proyectos y de la insistencia en la tensión perpetuamente reactivada entre exigencia de autonomía y deseo de seguridad están presentes también en el centro de los actuales cambios en la vida personal, amistosa y sobre todo familiar, tal y como demuestran tanto los análisis contenidos en los trabajos recientes de sociología de la familia (Théry, 1994) como –lo que quizá sea más pertinente para nuestro propósito– su redefinición en las ficciones televisivas que, mediante la variación imaginaria, ponen de alguna forma en funcionamiento este tópico mostrando una y otra vez sus diferentes facetas (Chalvon-Demersay, 1996). La sobresaturación de la imaginación –tal y como aparece en las ficciones novelescas, cinematográficas o televisivas– por *lo social* en toda la gama de dramas, tensiones, complejos o dilemas relacionados con la cuestión de las clases y de los orígenes sociales, que ha marcado las décadas de 1960 y 1970 y que se encontraba, sin lugar a dudas, en armonía con la sensibilidad de unas generaciones que conocieron una fuerte movi-

lidad social, es sustituida en la actualidad por un interés preponderante por la cuestión del vínculo –entendido siempre como algo problemático, frágil, que debe hacer o rehacerse– y por una representación del mundo de vida en términos de conexión y de desconexión, de inclusión y de exclusión, de clausura en colectivos cerrados sobre sí mismos (las «sectas») o de apertura sobre un mundo peligroso, de encuentros, de ayudas recíprocas, de pérdidas y, finalmente, de soledad.

3. LA GENERALIZACIÓN DE LA REPRESENTACIÓN EN RED

No puede dejar de sorprendernos el carácter proteiforme y heterogéneo de las referencias que pueden ser movilizadas, provenientes de múltiples ámbitos de investigación y de reflexión, en la construcción de una nueva moral cotidiana. Proporcionamos a continuación un resumen de la enorme mezcolanza conceptual que semejante formación supone.

La multiplicación de los trabajos sobre las redes

El tipo de orden conexionista cuyos contornos hemos esbozado no constituye una formación *sui generis* que únicamente tendría sentido si se relaciona con la evolución interna de la literatura destinada a las empresas.

Un repaso, aunque sea rápido, de algunas corrientes muy activas durante estos últimos veinte años, tanto en filosofía como en ciencias sociales (las cuales, bajo ciertos aspectos, desempeñan en la actualidad las funciones que antaño desempeñaba la filosofía política), basta para convencerse de lo contrario. La noción de red que hasta la década de 1970 aproximadamente era de uso relativamente especializado o marginal, ha sido objeto desde entonces de una gran atención y se encuentra ahora en el centro de un elevado número, por otro lado, bastante diversificado, de trabajos teóricos o empíricos provenientes de diferentes disciplinas, hasta el punto de que los promotores de estos desarrollos no dudan en hablar de un nuevo paradigma (Burt, 1980, Callon, 1993; Degenne, Forsé, 1994;

Wasserman, Faust, 1994). Además, la facilidad con la que se ha extendido la referencia a las redes, la velocidad de la difusión de investigaciones especializadas y los nuevos usos a los que han dado lugar vuelven azarosa toda tentativa de trazar una línea de separación precisa entre una utilización «científica» y una utilización «ideológica» de los temas reticulares[19].

Sin embargo, pese a que un gran número de términos o de nociones extraídos de los textos de gestión empresarial, donde la lógica de la red es dominante, tenga su homólogo en los escritos provenientes de las ciencias humanas, en nuestro corpus las referencias directas a estos trabajos son, sin embargo, bastante escasas y concentradas en algunos autores que asocian la gestión empresarial en red a tres temas: en primer lugar, al de la comunicación (representado por las referencias a Habermas, Bateson y Watzlawick); en segundo lugar, al de la complejidad (J. P. Dupuy, E. Morin); y, finalmente, al del desorden, el caos y la autoorganización (representado por las referencias a Prigogine, Stengers, Atlan, Heisenberg, Hofstadter y Varela)[20]. Por regla

[19] De este modo, por ejemplo, el modelo de *De la Justification*, que aquí hemos empleado para dar forma a la ciudad por proyectos y cuya pretensión originaria, puramente descriptiva, era contribuir a una antropología de la justicia, puede ser desviado para apoyar una orientación moral bastante acorde con la actividad de los hacedores de redes, si atendemos a la posibilidad –de la que este modelo dota a las personas– de cambiar de principios éticos y de legitimidad según las situaciones o los mundos atravesados, un signo de excelencia humana o el fundamento de una nueva moral: los «mejores» no son «rígidos», saben comprometerse y modificar sus compromisos de forma simultánea, ajustarse a la situación y adaptarse a las situaciones nuevas, etc. Como otro ejemplo de la rapidez con la que se vulgariza el nuevo modelo, podemos citar también los consejos prodigados por una especialista en relaciones familiares, que explicaba recientemente, en las ondas de una emisora nacional, que las nuevas familias de divorciados no eran en absoluto –como se había creído hasta entonces– perjudiciales para la formación de los hijos, ya que desarrollaban su capacidad de adaptación a un universo complejo, de ajuste y de elaboración de vínculos diversificados, que son precisamente los recursos que necesitarán para andar su camino en la vida y, en particular, para plegarse al funcionamiento del mercado de trabajo.

[20] Tan sólo los autores de gestión empresarial siguientes emplean referencias relativamente recientes de ciencias humanas: Hervé Sérieyx, Omar Aktouf, Lionel Bellenger, Philippe Cruellas, Isabelle Orgogozo, Hubert Landier y Edmond Adam, que cubrirían únicamente 11 ficheros-textos

general, los autores de nuestro corpus citan sobre todo a otros autores de gestión empresarial, citándose de hecho muy a menudo los unos a los otros, lo cual es coherente con la existencia de la gestión empresarial como disciplina específica[21].

En otros aspectos, encontramos en los escritos de los principales autores de los que hemos extraído el esbozo de la ciudad por proyectos el rastro de una lectura, en la década de 1970, de las obras de Ivan Illich, cuyo énfasis en el antiautoritarismo, en la crítica de la centralización, en la importancia acordada a la autonomía y a lo que podríamos denominar, con cierto anacronismo, la autoorganización, así como al humanismo tecnológico –poner las herramientas al servicio de las personas y no a la inversa–, será retomado por la temática de la ciudad por proyectos. Sin embargo, Ivan Illich ha sido poco o nada citado por los autores de gestión empresarial, al menos en sus escritos (lo que no excluye el reconocimiento oral en el transcurso de entrevistas de una deuda o de un amor de juventud), porque el punto al que llevó la crítica de la sociedad industrial, de la mercantilización y del poder del capital es sencillamente incompatible con las tareas de la gestión empresarial[22].

---

sobre un total de 66. En lo que respecta a las referencias a científicos contemporáneos, son realizadas por dos tercios de los mismos autores: Hubert Landier, Bob Aubrey, Philippe Cruellas, Hervé Sérieyx, Claude-Pierre Vincent y Lionel Bellenger, un total de 13 ficheros-textos entre 66. Señalaremos, sin embargo, que los autores de la década de 1990 están más abiertos a los trabajos científicos de su tiempo que los de la década de 1960, que suelen circunscribirse a algunos autores de gestión empresarial cuando sienten la necesidad recurrir a las citas.

[21] Por ejemplo, O. Aktouf, citado por M. Crozier, T. Peters y H. Sérieyx; B. Aubrey, citado por H. Landier, H. Sérieyx y T. Peters ; H. Landier, citado por B. Aubrey y H. Sérieyx; I. Orgogozo, citada por B. Aubrey; H. Sérieyx, citado por B. Aubrey, M. Crozier, D. Genelot, H. Landier, M. Le Saget, I. Orgogozo, etc. La red de citas se extiende, sin embargo, más allá de los autores del corpus, ya que de los 63 autores de gestión empresarial citados, sólo 15 pertenecían a nuestro corpus. El resto se refiere casi todo el tiempo a escritos anteriores a la fecha del corpus o a autores anglosajones no traducidos y que no figuran por ello en nuestro corpus.

[22] El genio particular de I. Illich consiste quizá en desplazar el ángulo de la mirada para adoptar respecto a los dispositivos más potentes, más modernos, aquellos de los que el capitalismo parece tener más derecho a enorgullecerse, el punto de vista de quienes no son favorecidos por

Para dibujar la intersección entre la literatura de gestión empresarial y la literatura proveniente de las ciencias de la naturaleza o de las ciencias sociales susceptibles de apoyar una representación del mundo que repose en una gramática mínima del vínculo, es decir, para componer conjuntos en los que figuren a la vez textos de gestión empresarial (en particular, algunos de los textos en los que nos hemos apoyado para realizar la modelización de la ciudad por proyectos) y textos citados a menudo en los trabajos publicados en las revistas de ciencias sociales, es necesario que acudamos a otra fuente. Las obras que aquí nos interesan tienen como objetivo, desde un punto de vista más general, hacer que un público amplio comprenda que es necesario recurrir a la noción de red para descifrar el mundo en el que estamos entrando, y ello con independencia del ámbito considerado. Sirva como ejemplo *La Planète relationnelle [El planeta relacional]*, publicado en 1995 por dos consultores (A. Bressand y C. Distler), quienes, provenientes de las grandes escuelas (el primero es *politécnico* y el segundo proviene de la École Normale), hacen un trabajo de mediación entre los espacios universitarios y los de la empresa. En esta obra encontramos referencias: 1) a la gestión de las empresas en red, en concreto a un gran número de textos de gestión empresarial incluidos en nuestro corpus (G. Archier, H. Sérieyx, A. Toffler, etc.); 2) a clásicos de la teoría de la comunicación (M. McLuhan, R. Debray); 3) a economistas de la información (por ejemplo, a A. Chandler, O. Williamson, J. Tirole); 4) a los trabajos sobre el ciberespacio, lo virtual, la «cultura internet» y, en general, la informática (S. Papert, S. Turkle, M. Cronin); 5) a las teorías de la autoorganización (J.-P. Dupuy, F. Varela); 6) a los trabajos vinculados a la sociología estadounidense del análisis de redes

---

dichos dispositivos y que, la mayoría de las veces, son excluidos o empobrecidos por ellos: es decir, el punto de vista de los más pobres. Así, por ejemplo, observa la autopista desde el punto de vista del campesino mejicano que debe ir a vender su cerdo al mercado, y evalúa la velocidad de desplazamiento (muy débil en este caso) que procura este instrumento técnico si es examinado desde este punto de vista (Illich, 1975). El efecto de esta conversión de la mirada puede decirse con justeza que es revolucionario y, por esta misma razón, no puede ser recuperado por la literatura de gestión empresarial.

(R. Eccles, R. Nollan, M. Granovetter), o 7) a la nueva sociología de la ciencia y de la técnica (B. Latour, M. Serres)[23].

El carácter bastante heterogéneo de estas referencias no tiene nada de sorprendente. En la formación de las ciudades, el acercamiento a tenor de una relación de equivalencia de una multiplicidad de objetos que podían ser percibidos hasta entonces como provenientes de esferas o lógicas diferentes se acompaña de un intenso trabajo colectivo de búsqueda de coherencia para desplegar las virtualidades de un mundo y también para poner a prueba su consistencia moral, para comprobar su compatibilidad con las exigencias de justicia que permitan que la acción en este mundo pueda ser juzgada como legítima.

No merece la pena insistir, ya que resulta evidente, en la manera en que el considerable desarrollo de los dispositivos técnicos de comunicación y transporte ha podido estimular la imaginación conexionista. En particular, ha tenido como consecuencia el hacer tangible para todo el mundo un fenómeno que, en sí mismo, no es nuevo: la forma en que los vínculos y las constricciones que se derivan de la pertenencia a un territorio (incluidos los territorios nacionales) entran en competencia con las conexiones que se establecen a distancia. Hoy es un lugar común la idea de que la comunicación a distancia en tiempo real, más aún que las facilidades en el transporte, tiende a disminuir la importancia de las solidaridades locales, en comparación con los vínculos provenientes de afinidades desterritorializadas[24], según, por ejemplo, el paradigma del investigador

[23] Podríamos tomar como ejemplo el libro de D. Parrocchia (1993) *Philosophie des réseaux* [*Filosofía de las redes*], quien, a través de sus largas referencias a los autores citados en *La Planète relationnelle* (Prigogine, Varela, Bateson, etc.), nos permite completar la lista de referencias tipo vinculadas a la constitución de este paradigma, y ampliarlo ya sea por el lado de la filosofía (Wittgenstein, Deleuze, Lyotard), ya por el lado de las disciplinas de la comunicación y de las ciencias cognitivas (Weaver y Shannon, Wiener, Turner, etc.), ya del lado de la modelización matemática (Benzécri, Mandelbrot, Thom), ya, finalmente, hacia la geografía y el estudio de los sistemas de comunicación.

[24] «El personal expatriado que se encuentra en las escalas aéras, en los lugares del mundo más cosmopolitas, conoce ya este sentimiento. Un sentimiento que los aleja a veces de su comunidad de origen en favor de una relación muy poderosa entre ellos» (Ettighoffer, 1992 ©).

científico conectado a personas que, a lo largo de todo el mundo, comparten sus intereses, pero sin ninguna relación con sus colegas que ocupan despachos contiguos al suyo. De forma más general, el desarrollo de los medios de comunicación de masas y, sobre todo, de las herramientas informáticas en los lugares de trabajo ha hecho que un número importante de asalariados perciban la existencia concreta de la noción abstracta de red. La acumulación de transformaciones específicamente técnicas conjugada con la reducción sensible y regular de su coste de utilización ha contribuido a atenuar las fronteras existentes entre unidades. Asociada a ciertas responsabilidades políticas evidentes en cuanto a la desregulación[25] o a la ausencia de legislación[26], la red también ha vuelto caducas numerosas protecciones legales obtenidas tras largos y costosos esfuerzos, abriendo así espacio a posibles conexiones y dando un impulso sin precedentes simultáneamente a las actividades de puesta en red y al trabajo teórico de redefinición del vínculo social y, de forma más profunda, de configuración de una nueva antropología basada no en una propensión universal a intercambiar objetos, como ocurría en la ciudad comercial, sino en una propensión, descrita como no menos universal, a establecer vínculos.

[25] No es necesario insistir en el destacado papel desempeñado por Estados Unidos y Gran Bretaña en la formación de los mercados financieros internacionales que escaparon a las legislaciones y a los controles financieros elaborados tras la gran crisis de 1929. Aceptando que los bancos británicos desarrollaran el mercado de eurodólares desde la década de 1960 –que experimentó un fuerte crecimiento sobre todo después de 1973 tras la supresión por Estados Unidos de ciertas constricciones reglamentarias–, los gobiernos de estos dos países desencadenaron un proceso que se volvió rápidamente incontrolable y en el que todos las plazas financieras debieron poco a poco desregular y suprimir todos los controles para resistir a la competencia de la City de Londres (Chesnais, 1994).

[26] Internet fue, en un primer momento, concebido como un medio de comunicación de masas que proporcionaba una libertad absoluta, lo cual favoreció, evidentemente, su rápido desarrollo en Estados Unidos antes de conquistar el planeta entero. Una vez tejida la red mundial y una vez erigida en sistema la creación anárquica de sitios, es mucho más difícil ejercer el menor control sobre la red, con las derivas que hoy podemos observar (páginas web nazis, terroristas, tráfico de niños, prostitución, etc.).

La red: de lo ilegítimo a lo legítimo

El establecimiento de una ciudad por proyectos, al imprimir a la forma red una exigencia de justicia, la constituye como forma política legítima. Esta operación de legitimación se observa cada vez que la puesta en marcha de una ciudad hace sobresalir un modo de ver y de hacer el mundo que, hasta ese momento, o bien estaba absorbido en otras formas y no era identificado como tal o bien era criticado. Aparece, en el caso que aquí nos ocupa, de forma aún más sorprendente si tenemos en cuenta que hasta hace bien poco el término *red* no era objeto de referencias que no fuesen críticas, si exceptuamos los usos muy próximos a sus significaciones técnicas (red eléctrica o telefónica).

De esta forma, en la literatura de gestión empresarial de la década de 1960, donde el término es aún poco frecuente (21 apariciones en el corpus de la década de 1960, frente a 450 en la de 1990), la referencia a la red aparece en los pasajes referidos a la comunicación[27], principalmente para evocar las relaciones verticales y horizontales dentro de la empresa[28], en un sentido, por lo tanto, completamente diferente del que se le da hoy, donde el término *red* está asociado a la idea de transgresión de todas las fronteras, en particular de las de la empresa y de los canales de comunicación y subordinación inscritos en los organigramas. El término *red* es también utilizado en la década de 1960 para evocar constricciones, asimilándose los eslabones a una malla que encierra al individuo, y no para representar una actividad de conexión: de este modo, los franceses «se han protegido de los "otros" mediante una complicada red de leyes» (Servan-Schreiber, 1967 ©); los cuadros se han visto inmersos en «redes de obligación» (Gabrysiak *et al.*, 1968 ©); la burocracia «mantiene toda una red de autoridad, de dependencia y de subordinación» (De Woot, 1968 ©). Del mismo modo, para poder basar en hechos la evaluación negativa de una persona, es necesario «estrechar en torno del interesado la red de políticas, objetivos, programas y presupuestos que no ha sabido realizar» (Gelinier, 1963 ©). El uso más minoritario y más cercano a su significado actual consiste en utilizar la palabra *red* para diferenciar la estructura formal de la dimensión informal de la vida en las empresas[29]. Pero entonces los autores se sienten incómodos a la hora de tener que evaluar negativa o positivamente el fenómeno porque, por un lado, la emergencia de procesos no controlados por la estructura constituye un problema de gestión empresarial, pero, por otro, los autores son sensibles al apoyo que ofrecen a menudo las relaciones informales.

Un análisis de los usos del término *red* en los diccionarios de los decenios precedentes muestra cómo este término, hasta la década de 1980, cuando servía para designar a organizaciones humanas, era casi siempre empleado para calificar peyorativamente formas de vínculos clandestinos, ilegítimos y/o ilegales. Las «redes de resistencia» constituyen casi la única excepción, teniendo como particularidad el ser al mismo tiempo ilegales (con respecto a Vichy y a las autoridades de la ocupación) –y, por lo tanto, clandestinas– y legítimas. No obstante, como puede comprobarse, incluso en este caso, la red, al contrario de lo que se puede observar actualmente, sigue estando asociada al secreto, en contraste con la transparencia de las relaciones públicas dotadas de un carácter legal. Finalmente, al contrario de la banda, asociación de malhechores cerrada sobre sí misma, la red no sólo es opaca de cara al exterior, sino también de cara al interior, de forma que quienes se encuentran implicados en ella ignoran la identidad de los demás. La red evoca, de este modo, la conspiración o aquello que Rousseau, designando las formas de asociaciones particulares contrarias al interés general, denomina, en *El contrato social*, como *brigues* [intrigas]. En

[27] «[...] atascos en las redes de comunicación» (Blake, Mouton, 1969 ©).

[28] «La dualidad de los circuitos –funcional y operacional– hace que los hilos no converjan más que en la cúspide de las redes de transmisión [...]. La red funcional no se encuentra ya subordinada a la red operacional, que ya no es considerada superior» (Bloch-Lainé, 1963 ©). «Se desarrollan las comunicaciones tanto horizontales como verticales que caracterizan a un trabajo "en red"» (Maurice *et al.*, 1967 ©).

[29] «En lugar de considerar la organización formal como un instrumento para la realización de los objetivos de la firma, insisten en las relaciones informales que atraviesan la estructura formal de la organización [...], de forma que esta red pueda servir de soporte a los objetivos de la organización» (Monsen, Saxberg, Sutermeister, 1966 ©). «Se tejen redes informales, pero fuertemente conectadas con la realidad» (Aumont, 1963 ©).

esta acepción fundamentalmente peyorativa, la red puede designar: o bien a traficantes (de armas, drogas, objetos robados, trabajo negro) ilegítimos e ilegales al mismo tiempo, o bien a conjuntos de personas que, aun estando dispersas en el espacio y mezcladas con otras poblaciones, mantienen en secreto un vínculo especial y se ayudan mutuamente en detrimento de los demás, sin que sus acciones tengan necesariamente un carácter ilegal (el término *mafia*, a menudo asociado al de red, sirve como enlace entre estas dos variantes).

Podemos encontrar aún en una obra reciente (*Les Bonnes Fréquentations: histoire secrète des réseaux d'influence* [*Las buenas compañías. Historia secreta de las redes de influencia*] escrita por dos periodistas (Coignard, Guichard, 1997) este antiguo uso de la referencia a la red. Su libro, que se presenta como una «historia secreta de las redes», trata de desvelar «las solidaridades ocultas» que «convergen alrededor del poder del dinero y del saber». Por otro lado, los autores se preocupan en la introducción de desmarcarse de la nueva concepción positiva de las redes desarrollada en la literatura de gestión empresarial[30]: «Este delicioso redescubrimiento de lo colectivo, cálido y tranquilizador, restituye una imagen un tanto idílica de las redes» (p. 10). Por el contrario, para nuestros dos autores, las redes no son ni «*lobbies*, ya que superan la simple alianza coyuntural de intereses», ni «estructuras asociativas, ya que ponen mucho cuidado en evitar la institucionalización», sino vínculos «fluidos» orientados a la «ayuda mutua», la «influencia», el «dinero», el «poder», anudados entre personas que se reconocen entre sí, sin saberlo los demás, por el hecho de que poseen una misma cualidad original sobre la que no se hace hincapié en la vida pública. La lista de las redes a las que se circunscriben estos dos autores nos permite hacernos una idea bastante buena de los grupos tradicionalmente sospechosos de estar al servicio de intereses ocultos en detrimento del bien público. El

[30] Su objetivo es un artículo publicado en el periódico *Le Monde* el 14 de mayo de 1996 en el que Mike Burke, «un sociólogo que estudia a los cuadros», declara que las redes no son ya «clanes a la antigua, cerrados, exclusivos y con sistemas de "enchufe"» sino que unifican, «transversalmente, a gentes de servicios diferentes, pero con centros de interés comunes».

criterio que los une puede ser regional, particularmente cuando provienen de regiones periféricas o pobres (los corsos, los saboyanos, los bretones y los originarios de Corrèze o de Auvernia, pp. 23-49), étnico, religioso o asociativo (los judíos, pp. 67-69; los protestantes, pp. 79-86; los masones, pp. 163-174; los católicos, pp. 327-355), sexual (los homosexuales, pp. 53-60), político (los antiguos trotskistas, pp. 146-152; los ancianos de Occidente, pp. 152-161), financiero (redes en torno al grupo Lazard, pp. 213-215), administrativo (los tecnócratas, pp. 216-217), intelectual (pp. 235-250) o mundano (pp. 109-115).

La utilización del término *red*, en sociología, ha sido objeto, en el transcurso de los últimos veinte años, de los mismos cambios de connotación que se han constatado en sus usos ordinarios. La red, empleada en la década de 1960, sobre todo, para desvelar los privilegios existentes, principalmente, en la institución escolar y en el mercado de trabajo, que las personas favorecidas por su origen social podían explotar discretamente, se emplea hoy con la neutralidad de la herramienta o se presenta incluso, al menos implícitamente, como una forma social más eficaz y más justa que las relaciones formales fundamentadas en criterios objetivos, que permiten la inserción progresiva y negociada en el empleo. La sociología aporta así su contribución a la deslegitimación de las convenciones que descansaban en un compromiso entre la ciudad cívica y la ciudad industrial, y al aumento de la legitimidad de la ciudad por proyectos.

No obstante, no se puede comprender realmente la razón por la cual la metáfora de la red ha sido elegida para representar al mundo que está emergiendo, ni el incremento de su legitimidad, si nos limitamos a verificar su compatibilidad con el desarrollo de los nuevos instrumentos técnicos de las conexiones, del transporte y de la comunicación o su concomitancia con la proliferación en otros campos de conceptos asociados. Es igual de importante que mostremos, mediante un bosquejo rápido de los orígenes de la noción de red, cómo fue éste un concepto construido para combatir las nociones asociadas al antiguo mundo. Por lo tanto, es natural que el concepto de red fuese puesto al servicio de su transformación.

Observaciones sobre el origen de los trabajos sobre redes

Las corrientes que han contribuido al desarrollo del paradigma de la red en el transcurso de los últimos treinta años son tan numerosas y abundantes que es imposible rehacer su historia sin dedicar a ello todo un libro. Podemos, sin embargo, esbozar algunos rasgos generales.

La formación del paradigma de la red está ligado, de forma muy general, a un interés creciente por las *propiedades relacionales* (y las ontologías relacionales), en contraposición a las propiedades sustancialmente asignadas a seres que quedarían definidos por ellas. En torno a este punto de partida central, común a las aproximaciones provenientes de disciplinas diferentes y que pueden presentarse, si atendemos a su valor nominal, como bastante diversas, han venido a incorporarse otras representaciones (hasta el punto de llegar en ocasiones a recubrir u oscurecer a aquél). Estas nuevas representaciones se apoyan, por ejemplo, en la perdurabilidad, desde el siglo XIX, de una concepción organicista de la sociedad que es concebida como un cuerpo vivo irrigado por flujos, ya sean materiales (las vías de comunicación o los sistemas de distribución de fuentes de energía) o inmateriales (flujos financieros o flujos de información, corrientes de difusión simbólica) (Parrochia, 1993); o bien en el desarrollo (garantizado por los programas informáticos que permiten automatizar la representación de las relaciones en forma de grafos) de las técnicas sociométricas puestas a punto en el ámbito de la psicología social, y en particular por J. L. Moreno (1934, 1947), durante las décadas de 1930 y de 1940, para describir por medio de diagramas (los «sociogramas») la manera en que los individuos son conectados a través de flujos orientados de comunicación dentro de los grupos pequeños[31].

[31] Debemos a estos trabajos centrados sobre la cuestión de la «influencia» y del «*leadership*» –ambos considerados como fundamentales en una época marcada por la movilización de las masas en torno a la palabra de un jefe– los términos que continúan aún hoy en el centro de la sociología contemporánea de las redes sociales, como *camarilla* (individuos conectados de manera más o menos estable que forman un subsistema de comunicación dentro del sistema general), *puente* (individuos que, perteneciendo a una *camarilla*, hacen de contacto con otra *camarilla*), *enlace* (individuos que actúan también como puentes, pero sin pertenecer a ninguna *camarilla*), etcétera.

Esta última corriente, en particular, asegurará el éxito de los análisis en red, en un primer lugar, en la antropología social[32], posteriormente en la sociología y la historia, ámbito este último en el que su utilización plantea problemas particulares sobre los cuales insistiremos más adelante. Finalmente, podemos tomar como último ejemplo la formación, durante los últimos veinte años, en el ámbito de las ciencias cognitivas que tratan de aproximar la informática y la biología cerebral, de modelos de inteligencia distribuida de forma conexionista que tratan de concebir dispositivos teóricos capaces de simular la inteligencia sin tener que recurrir a algoritmos jerárquicos[33].

Pese a que podamos aproximar dentro de una orientación epistemológica común –es decir, de la valorización de las propiedades relacionales en detrimento de las propiedades asignadas a los seres– manifestaciones tan diversas de un mismo interés por las redes, debemos constatar no obstante que los caminos que han llevado a la formación de este paradigma han adoptado rasgos muy diferentes en los países anglosajones –particularmente en Estados Unidos– y en Francia.

En Francia, el interés por las representaciones en red detectado en el campo de las ciencias humanas surgió, a lo largo de la década de 1960, de la filosofía y, más en particular, de las corrientes filosóficas que han contribuido a renovar la filosofía

[32] Debemos a J. Boissevain (1974) –antropólogo alumno de Gluckman– el haber sistematizado, apoyándose en los trabajos seminales de la Escuela de Manchester y, en particular, de Barnes y Mitchell (1969), la aplicación del modelo de las redes al estudio de las sociedades mediterráneas. Sus investigaciones se han centrado, en particular, sobre fenómenos de clientelismo en el sur de Italia y, posteriormente, en la isla de Malta. Boissevain ha sacado a la luz la importancia de lo que él denomina *brokers*, intermediarios y enlaces entre diferentes redes. Este término y las diferentes descripciones a las que está vinculado han sido ampliamente retomados desde entonces por los historiadores.

[33] Estos modelos son hoy a menudo transpuestos, de forma más o menos metafórica, al estudio de las sociedades humanas. Por otro lado, esta referencia, implícita pero frecuente, justifica la utilización que hacemos del adjetivo *conexionista* para designar con una sola palabra algunas de las características más específicas del nuevo espíritu del capitalismo.

de la ciencia rechazando la frontera existente entre las actividades científicas y el resto de prácticas del conocimiento, que había sido instaurada por las epistemologías dominantes para comprometer a esta disciplina en vías no reduccionistas.

La referencia a las redes se encuentra asociada, en efecto, a la búsqueda de modos de totalización susceptibles de alterar lo menos posible la singularidad de las relaciones identificadas y de los seres que éstas conectan en contraste con las aproximaciones reduccionistas, que totalizan al remitir a los seres y a las relaciones a tipos, clases y estructuras originales, con el objetivo de reunirlos en grupos susceptibles de convertirse a su vez en objetos de cálculo. Los modelos que se basan en una representación en red mantienen, pues, una relación compleja con el estructuralismo. Comparten con él el hecho de hacer hincapié en las propiedades relacionales y no en las sustanciales: sabemos que el ajedrez, donde cada movimiento que desplaza una pieza modifica el valor posicional del resto de piezas del juego, constituye desde Saussure la metáfora por excelencia de la aproximación estructuralista. Sin embargo, a diferencia del estructuralismo –que tiene como proyecto identificar las estructuras originales a partir de las cuales se operan las transformaciones y que parte de este modo «en busca de la "estructura lógica del mundo"» (Descombes, 1989, p. 169)[34]–, el modelo

[34] El estructuralismo podría ser considerado, por este motivo, como lo señala V. Descombes, como el «más reciente avatar» del proyecto de la modernidad: el de una «ciencia unificada» que «cede a la tentación del programa grandioso», término con el cual Putnam –según Descombes– define el proyecto de Carnap y del Círculo de Viena. «Carnap cree con la misma firmeza en el *esperanto*, en la planificación socialista y en la lengua ideal de la ciencia, que es como una Ciudad radiante del espíritu [alusión a la Ciudad radiante construida por Le Corbusier, expresión del proyecto moderno en arquitectura]. Por este motivo, él y el Círculo de Viena [...] no cesan de elaborar gigantescos programas o manifiestos provocadores: pronto el conocimiento humano quedará reducido a la física, pronto la física será traducida a observaciones puramente factuales conectadas entre sí por relaciones puramente lógicas». Lo mismo ocurre con el estructuralismo: «Un día se mostrará [según esta corriente de pensamiento] que las estructuras de la representación son las del espíritu, que las estructuras del espíritu son las del cerebro y que, finalmente, las estructuras del cerebro, que es un sistema material, son las de la materia» (Descombes, 1989, pp. 165 y 169). Semejantes programas son *reduccionistas*, ya que tratan de superar las apariencias fenoménicas para desvelar formas subyacentes (estructuras) que son, al mismo tiempo, más profundas, más originales y más reales que los fenómenos respecto a los cuales están en una posición de matriz originaria.

en red postula un empirismo radical. En lugar de suponer un mundo organizado según estructuras básicas (aunque éstas permanezcan ocultas y deban ser desveladas por un trabajo científico de reducción a los componentes elementales), se parte de un mundo en el que, potencialmente, todo está relacionado con todo. Un mundo concebido, a menudo, como «fluido, continuo, caótico» (*ibid.*, p. 170), en el que todo puede conectarse con todo y que debemos, por lo tanto, abordar sin *a prioris* reduccionistas. El recurso a la noción de red deriva, pues, de la ambición de proponer formulaciones y modelos muy generales susceptibles de asociar cualquier tipo de ser sin tener que especificar necesariamente su naturaleza, considerada como una propiedad emergente de la red misma. No obstante, este mundo reticular no es planteado como un caos. El análisis debe ser capaz de detectar en él relaciones que sean más estables que otras, caminos preferenciales, estrías.

Sin embargo, como explicita Michel Serres (1968), esto requiere apoyarse en un esquema que permita comprender la manera en que esta conectividad generalizada puede realizarse. En la obra de Serres este esquema es el de la «comunicación», «lugar electivo de la innovación» (Serres, 1972, p. 128), que permite «hacer frente al desafío de lo múltiple» (Parrochia, 1993, p. 59), proporcionando instrumentos de totalización susceptibles de incorporar la sensibilidad a las diferencias. La referencia a la comunicación está aquí claramente conectada de lleno al proyecto de sustituir las ontologías esencialistas por espacios abiertos, sin fronteras, centros ni puntos fijos, en los que los seres están constituidos por las relaciones en las que se sumergen y se modifican en conformidad con los flujos, las transferencias, los intercambios, las permutaciones y los desplazamientos, que en este espacio son los acontecimientos pertinentes[35]. La primacía

[35] «Se trata, en estos puntos de conexión, de recibir una multiplicidad de canales, sean cuales sean, de flujos, transporten lo que transporten, de mensajes, sean cuales sean sus contenidos, de objetos, sin que importe su naturaleza, etc., y de redistribuir esta multiplicidad de cualquier modo. En el conjunto de intercambios que chorrean por la red, tal

ontológica acordada al acontecimiento de la conexión con respecto a los seres puestos en relación es mucho más radical en Francia que en las versiones estadounidenses del paradigma de las redes que examinaremos más adelante. El momento de la conexión [el «encuentro» del que habla G. Deleuze (1981)] es aquel en el que se constituye la identidad de los seres que entran en un determinado tipo de relación. En un mundo semejante, desde el punto de vista de un observador exterior, nada sería reducible *a priori* a otra cosa, ya que la «reducción» (un elemento asimila, traduce, expresa a otro con el que entra en contacto) es, precisamente, la operación por la cual se crean y se estabilizan las conexiones dentro de la red. Describir la red es observar y dar cuenta de estas operaciones de reducción, que en el espacio abierto de las interconexiones crean irreversibilidades relativas.

En la década de 1980, el tipo de descripción absolutamente original que posibilita este nuevo lenguaje ha contribuido a renovar la sociología allí donde ha penetrado a través de la intermediación de la nueva sociología de la ciencia desarrollada por B. Latour y M. Callon. Dentro de esta corriente, las representaciones en términos de red son aprovechadas para superar la separación entre lo que pertenecería a la «ciencia» propiamente dicha (supuestamente «objetiva») y lo que pertenecería al orden de sus «usos sociales» (que implicarían intereses que vendrían a corromper esta supuesta «objetividad»), que había dominado hasta entonces la sociología de la ciencia[36].

nudo, tal cúspide puntual, tal centro estrellado o polo, desempeña el papel de un receptor y de un redistribuidor, sintetiza y analiza, mezcla, clasifica y separa, elige y emite. Importa y exporta» (Serres, 1972, pp. 130-131).

[36] Estas representaciones permiten describir las «redes sociotécnicas», compuestas de ensamblajes de seres «humanos» y «no humanos» (seres naturales, animales, artefactos técnicos o jurídicos, etc.), dentro de los cuales las conexiones –definidas como «pruebas» donde un ser de la red se juega la posibilidad de expresar o representar a otro (de ser su «portavoz» o de «traducirle»)– conducirían a la formación de asociaciones más o menos estabilizadas que no son ya objeto de interpretaciones ni de controversias (de «cajas negras»), algo que ocurre, en particular, en el caso de las «verdades científicas», que se presentan como proposiciones verdaderas una vez que son aceptadas y no suscitan ya controversias (véase, por ejemplo, Callon, 1991, 1993; Latour, 1984, 1989).

Sin embargo, el mismo filosofema se ha visto también empleado en orientaciones menos específicas. Ha sido puesto al servicio, al menos en Francia durante los años que siguieron al mayo de 1968, de una crítica (sobre todo en G. Deleuze) no sólo del «sujeto», definido en relación a una consciencia de sí y a una esencia que podría consistir en algo diferente de la huella de las relaciones en las que se ha visto inserto a lo largo de sus desplazamientos, sino también de una crítica de todo cuanto era denunciable en tanto que «punto fijo» susceptible de hacer referencia, por ejemplo, al Estado, a la familia, a las Iglesias y, de forma más general, a todas las instituciones, así como a los *maitres (à penser)*, las burocracias, las tradiciones (porque se encuentran orientadas hacia un origen considerado como un punto fijo) y las escatologías, religiosas o políticas, en la medida en que hacen a los seres dependientes de una esencia que se proyecta sobre el futuro. En el transcurso de la década de 1970, esta crítica se ha orientado de forma casi natural hacia el capitalismo, confundido, dentro de la misma denuncia, con la familia burguesa y con el Estado, en tanto que mundos cerrados, fijos y rígidos, ya sea por su apego a la tradición (la familia), por el juridicismo y la burocracia (el Estado) o por el cálculo y la planificación (la empresa), en contraposición a la movilidad, a la fluidez, de los «nómadas» susceptibles de circular a costa de múltiples metamorfosis en redes abiertas[37]. Pero, por otro lado, esta crítica permitía también desembarazarse de las rígidas separaciones entre órdenes, esferas, campos, clases, aparatos, instancias, etc., que habían adquirido en la misma época, y en particular en las versiones sociológicas del marxismo estructuralista, la forma de hipóstasis sacralizadas cuyo

[37] La sección 12, «Tratado de nomadología: la máquina de guerra», de *Mil mesetas*, de G. Deleuze y F. Guattari (1980), se abre con la oposición del juego de ajedrez y del juego del go. La imagen del juego de ajedrez, que servía, como hemos visto, de metáfora al estructuralismo para insistir en el carácter relacional de las concatenaciones pertinentes, es desde este punto de vista aún demasiado pesada ya que las piezas del ajedrez tienen una identidad fija, jurídica, dado que se encuentra inscrita en las reglas del juego, que limita sus desplazamientos y les da la pesadez de un *sujeto* dotado de una identidad sustantiva. Inversamente, las piezas del go son elementos vacíos que no son rellenados o definidos sino por el lugar ocupado en una concatenación de orden reticular.

cuestionamiento suponía por aquel entonces una auténtica blasfemia[38].

Haciendo esto, y en parte a pesar suyo, esta crítica se prestaba también a una interpretación en términos de liberación no sólo de las fidelidades personales e institucionales, percibidas desde entonces como servidumbres sin fundamento que caracterizaban al antiguo orden doméstico en vías de marginalización, sino también de todas las «jerarquías» y «aparatos», es decir, de «los aparatos de Estado» y, al mismo tiempo, de los «aparatos» que, como los «aparatos sindicales», habían contribuido a la formación del derecho laboral, al reconocimiento de las clases sociales y al proceso que conduciría a su representación en el Estado[39].

En los textos anglosajones, las concepciones del mundo (y no sólo de la sociedad) que se apoyan en las lógicas en red se aproximan al pragmatismo y al empirismo radical. También en este caso la cuestión de saber cómo se establece la relación entre elementos considerados como diferentes y separados (en

[38] Estamos pensando, en particular, en las versiones del althusserianismo que, en la primera mitad de la década de 1970, invadió la reflexión sociológica, por ejemplo, en un autor como N. Poulantzas, cuya influencia fue, durante algunos años, considerable antes del brutal olvido de la década de 1980.

[39] Sin caer en el simplismo de tipo marxista de infraestructura *versus* superestructura, no podemos, sin embargo, ignorar la evidente analogía entre estas dos formas de dualismo: la crítica, en la gestión empresarial, de las organizaciones jerárquicas y planificadas en nombre de la fluidez de las redes, y la crítica, en el orden epistemológico, del sistema en nombre de la multiplicidad y el caos al que se refiere J. Bouveresse: «El secreto del éxito parece residir en la aplicación consecuente de procedimientos del siguiente tipo: por un lado, una serie de nociones negativamente connotadas como las de razón, sistema, orden, unidad, uniformidad, ley, determinismo, necesidad, repetición, etc.; por otro, sus opuestos connotados positivamente, la intuición (poética), la fragmentación, el caos, la multiplicidad, el polimorfismo, la anomalía, el azar, el accidente, la invención, etc. Se da por sentado que los conceptos de la primera categoría, que evidentemente se encuentran ya caducos, han sido siempre dominantes y que los de la segunda han sido escandalosamente desvalorizados, descuidados, ignorados, reprimidos, ocultados, rechazados, etc. Por suerte, la hora de la revancha y de la reparación, que abre perspectivas ilimitadas a la ciencia, al pensamiento y a la humanidad, por fin ha llegado» (Bouveresse, 1983, pp. 387-388).

lugar de ser unificados *a priori* por un observador que los haría equivalentes imponiéndoles categorías predefinidas) es primordial y orienta la atención hacia los procesos de comunicación. Esto conduce a una representación del mundo en forma de una red de «signos», siendo cada uno de ellos susceptible de reflejar o de representar a los demás según la posición que le es propia (y no desde un punto de vista omnicomprensivo que no figura en semejante modelo). De ahí la importancia, por otro lado a menudo implícita, de la semiótica inventada por C. S. Peirce en la formación de una representación del mundo concebido como una red. En efecto, en Peirce, el signo no se halla en relación únicamente con un objeto (como en la relación diádica: significante-significado), sino que él mismo debe ser también interpretado para tener sentido (un poco a la manera en que una palabra es definida en un diccionario a través de una paráfrasis compuesta por otros términos cuya definición puede, a su vez, ser buscada y así sucesivamente). Esta concepción triádica del signo (signo, objeto, intérprete) permite representar el mundo, en la medida en que puede ser dotado de una significación, como una «red» de contornos indefinidos constituida por una multiplicidad de traducciones, ya que «el signo no es un signo a menos que pueda ser traducido a otro signo en el que se encuentre más plenamente desarrollado» (Ducrot, Schaeffer, 1995, pp. 180-181). El intérprete desempeña, por lo tanto, el papel de traductor o de mediador, permitiendo a la red expandirse, conectando a seres que permanecerían de otro modo aislados y desprovistos por ello de significación. De esta forma, la red permite pensar los objetos entre la «forma cristalizada», definida por las conexiones estables pero cerradas (representables con el concepto de estructuras), y el «informe caótico», en el que ninguna conexión permite pasar de un elemento a otro varias veces por el mismo camino.

Este tipo de problemática penetrará en el campo de las ciencias sociales, sobre todo, a través de las corrientes sociológicas estadounidenses herederas del pragmatismo (como la Escuela de Chicago o el interaccionismo simbólico). Sin recurrir normalmente a la metodología de las redes, estas dos corrientes plantean un marco en el que los análisis en términos de redes vendrán a insertarse sin dificultades, porque de algún modo los presupone y solicita. Las propiedades de este marco que más

nos interesan aquí son de tres tipos principalmente: por un lado, la posibilidad de establecer relaciones de causalidad entre elementos muy variados, cuya singularidad es respetada, que coexisten en un mismo espacio (la «ecología social» de Park); por otro lado, la preocupación por percibir procesos situados entre lo que podría ofrecer una aproximación puramente individualista, criticada por su atomismo, y, a la inversa, una aproximación institucional centrada en las organizaciones más formales y en los fenómenos macrosociales; por último, la voluntad de partir de las interacciones dentro de los grupos pequeños, concebidas fundamentalmente, según la perspectiva inaugurada por G. H. Mead, como actividades de comunicación a través de las cuales las personas construyen de forma simultánea su propio «yo» y producen significaciones utilizadas en la vida social definida por su naturaleza simbólica. En esta lógica, las personas son indisociablemente «actores» que llevan a cabo acciones e «intérpretes» que elaboran significaciones sociales intercambiando entre sí «signos», que son la forma que reviste la acción cuando se aborda dentro de los flujos de relaciones a las que se trata de dar un sentido. Desde este punto de vista, las propiedades aparentemente más estables de los individuos –como el sexo o la profesión, por ejemplo– son también signos que son objeto de interpretaciones en la interacción. En lugar de tratarlas como propiedades sustanciales, conviene considerarlas, por lo tanto, como propiedades relacionales: en la interacción, donde son objeto de interpretaciones, estas cualidades son dotadas de significaciones que, dependiendo de la relación, varían cuando se pasa de una relación a otra. Por otro lado, es imposible definir a los individuos, como ocurre en las construcciones de inspiración estructuralista, a través de un conjunto de propiedades que se derivarían mecánicamente de la pertenencia a grupos, instituciones, organizaciones, etcétera.

La radicalización de estas posiciones conduce, durante las décadas de 1960 y 1970, a dos vías diferentes. La primera –cuya expresión más madura sería la etnometodología– consistirá en hacer hincapié en los procesos de interpretación por los cuales los actores tratan de dar un sentido a las realizaciones sociales en el transcurso mismo de la acción. Esta corriente choca con el problema de la totalización, ya que la misma significación de las palabras de las que depende el trabajo de interpretación está

incluida en estas situaciones que son, por definición, absolutamente singulares. La segunda vía consistirá igualmente en renunciar a la idea de que existen propiedades estables en las personas –individuales o colectivas–, que permitirían su totalización. Sin embargo, en lugar de centrarse en el trabajo de interpretación en la interacción, tratará de reconstruir –reelaborando la vieja sociometría moreniana y utilizando un lenguaje derivado del de la teoría de los grafos– los dispositivos de totalización, limitándose exclusivamente a las relaciones existentes en una red, por definición abierta (aun cuando la pretensión de totalización supone detener en un momento determinado la lista de relaciones tomadas en consideración). Los individuos son siempre, en esta perspectiva, menos pertinentes que las relaciones que los unen[40]. Pueden ser considerados como «nudos» en la intersección del conjunto de relaciones, de manera que es posible que este espacio vacío lo ocupen seres muy diversos.

Son, sin duda, los trabajos de M. Granovetter (1973) y los de H. White y su equipo los que han desempeñado un papel preponderante en el desarrollo de esta corriente, proponiendo algoritmos que se prestan a un tratamiento automatizado para construir redes de relaciones a una escala mucho más importante que lo que hacía Moreno, cuyos trabajos se circunscribían a grupos pequeños. La innovación no era sólo tecnológica, sino que pretendía también emancipar a la sociología de las «viejas» nociones de «categorías», «grupos», «clases» que, presentadas como válidas para las antiguas sociedades estatutarias, no eran ya convenientes para sociedades abiertas y dinámicas (liberales) en las que el «azar» desempeña un papel preponderante[41].

---

[40] «En el análisis de las redes sociales [...] las conexiones relacionales entre los actores son primarias, y los atributos de los actores, secundarios [...]. Podemos, dentro de la perspectiva del análisis de redes, estudiar modelos de estructuras relacionales directamente sin hacer referencia a los atributos de los individuos que se encuentran insertos en ellas» (Wasserman, Faust, 1994, p. 8).

[41] Muy explícito en este sentido es el artículo fundador –que hoy cumple más de veinte años– publicado en 1976 por H. C. White, S. A. Boorman y R. L. Breiger. La sociología, dicen en el preámbulo de este amplio trabajo metodológico publicado en dos números sucesivos del *American Journal of Sociology*, continúa vehiculando nociones que, como

La revolución metodológica anunciada contenía en germen, por lo tanto, la promesa de una liberación con respecto a las «antiguas» instituciones encerradas en sus propias fronteras, organizaciones «rígidas», que implicaban «roles» y «*status*» fijados de una vez por todas, consideradas como constrictivas y superadas. Esta orientación debía conducir, como ocurrió con las versiones más radicales del paradigma, a ignorar las propiedades de los elementos entre los cuales se establecía una relación, es decir, de las personas, cuya cualidad, por ejemplo, en tanto que mujer, negra, joven, obrera, etc., no era ya juzgada como pertinente, ya que tan sólo interesaban las propiedades relacionales, es decir, el número, la frecuencia y la dirección de sus conexiones.

Únicamente después de una década la sociología de las redes estadounidense se ha implantado sólidamente en Francia, gracias a la mediación de investigaciones, que han versado en un primer momento sobre la sociabilidad (por ejemplo, Forsé, 1994), siguiendo vías que no se cruzan en la mayoría de los casos con los caminos por los que se difundió el paradigma de

---

las de «categoría» o «clase», son herederas del siglo XIX, del cual transmiten la visión arcaica de un mundo compartimentado y cerrado. Es hora, añaden, de poner fin a esta representación ya superada para forjar nuevos instrumentos descriptivos que se ajusten al carácter abierto de las sociedades modernas: «El discurso de todos los sociólogos conserva aún términos primitivos –*status, rol, grupo, control social, interacción* y *sociedad* son sólo algunos ejemplos– que descansan en un principio de agregación, ya se trate de agregados de personas, de colectividades, de "posiciones" interconectadas o de "actores generales". Los sociólogos han empleado dichos agregados de dos formas diferentes: por un lado, postulando la existencia de agregados categoriales ("subsistemas funcionales", "clases") cuya relación con la estructura social concreta era clara; por otro, recurriendo a estadísticas que cruzan a los individuos en función de sus atributos categoriales (por ejemplo, protestantes blancos de clase media-baja que viven en los centros urbanos y votan por el partido demócrata) [...]. En contraposición a estas extendidas ideas, disponemos de una numerosa lista de pruebas empíricas en lo que respecta a los efectos y a la frecuencia de los "accidentes" o de los "azares" en el funcionamiento efectivo de las sociedades [es decir, de la disparidad existente entre el modelo categorial, que trata de identificar el efecto específico de las "variables", y la realidad]» (White, Boorman, Breiger, 1976, p. 733, la traducción es nuestra).

las redes desde las corrientes de la filosofía francesa de las décadas de 1960 y de 1970, que hemos evocado rápidamente, hasta llegar a la nueva sociología de la ciencia y de la técnica.

Aunque se pueda derivar de estas dos corrientes, tal y como hemos intentado, esquemas bastante próximos, que obviamente pueden ser movilizados para emprender una deslegitimación del mundo asociado al segundo espíritu del capitalismo, con sus burocracias, sus Estados, sus familias burguesas y sus clases sociales, en favor de un nuevo mundo reticular al cual el tercer espíritu del capitalismo contribuye a conferir un sentido, no podemos negar que nos encontramos en presencia de dos «escuelas», cuya intersección, evaluada por la frecuencia de los contactos personales en seminarios, coloquios, etc., o las citas, sería limitada, si no inexistente.

¿Por qué no hemos utilizado uno de estos escritos fundadores para entresacar los rasgos principales de un orden basado en la construcción de la red, siguiendo el método puesto a prueba en *De la Justification*, que va de los textos canónicos a los manuales de aplicación práctica? Porque no existe, que nosotros sepamos, una obra maestra que pretenda establecer la posibilidad de un mundo armonioso y justo basado en la red. El tipo de orden conexionista, cuya configuración hemos esbozado brevemente, no ha sido objeto –al mismo nivel que los órdenes domésticos, cívicos o comerciales, por ejemplo– de una construcción sistemática en la tradición de la filosofía política. La razón es, sin duda, que las corrientes contemporáneas en las que se ha desarrollado el concepto de red han sido construidas, precisamente, contra las construcciones metafísicas sobre las que reposaban las filosofías políticas del bien común (que aprovechamos en *De la Justification* para establecer la arquitectura de las ciudades) y, en algunas de ellas, como las filosofías de la inmanencia, con la pretensión de evitar, esquivar o endogenizar la posición ocupada por una instancia moral de la que podrían derivarse juicios legítimos que hiciesen referencia a la justicia. Ésta es la razón por la que estas filosofías, como veremos más adelante, han tomado prestado del psicoanálisis nociones como las de «fuerza» o «desplazamiento» (que nosotros mismos emplearemos, si bien articulándolas con las de bien común y justicia), con el objetivo de reabsorber el espacio a dos niveles de la metafísica política occidental en un «plano de inmanencia», tal y como indica G. Deleuze.

Por esta misma razón, las tentativas que tratan de conciliar las representaciones en red y las preocupaciones expresadas en términos morales que comportan una referencia a la justicia, y que se encuentran por este motivo más próximas a lo que hemos denominado la ciudad por proyectos, se han constituido mediante la inserción en los tópicos reticulares de elementos provenientes de corrientes completamente diferentes. Estas corrientes, aun enfatizando también la comunicación, reelaborarí por completo la problemática del sujeto, formulada por la mediación de una pragmática y, retomando la herencia kantiana que las ontologías reticulares habían eludido, se asignan como tarea de manera más o menos explícita la refundación de la posibilidad de un juicio formulado en términos de verdad y/o de justicia moral[42].

La naturalización de las redes en las ciencias sociales

La contribución que las ciencias sociales aportan a la descripción de un mundo conexionista dotado de la coherencia y de la inmediatez de una naturaleza en el que la acción puede ser justificada si se inscribe en proyectos se apoya en definitiva en su capacidad de naturalización derivada de la concepción de la ciencia que asumen, porque decir de qué está hecho el mundo supone siempre, en último término, conferirle una naturaleza. Obviamente, el efecto de naturalización es particularmente poderoso en las disciplinas que, pretendiendo hacer converger biología y sociedad, derivan el vínculo social de su arraigo en el orden de lo vivo o construyen su representación de la sociedad sobre la base de una metáfora fisiológica, no ya a partir de la metáfora de la diferenciación celular como en el antiguo organicismo, sino por el contrario a partir de la metáfora neuronal con sus redes y flujos. No obstante, el efecto de naturalización se lleva a cabo igualmente en los paradigmas menos duros, sobre todo cuando son instrumentalizados por una tecnología específica. De este modo, la ambición, inscrita en el programa fuerte de la sociología de las redes, de describir todos los procesos sociales no teniendo en cuenta más que el número, la forma y la orientación de las conexiones (independientemente de toda característica asignada a aquellos entre los que se establece la conexión, o sin tomar en cuenta la menor especificación del régimen en el que estas conexiones se forman o la lógica en la que pueden ser justificadas) pretende otorgar a las ciencias sociales con un espíritu reduccionista una apariencia verdaderamente científica haciéndolas descansar para ello sobre el análisis de componentes básicos, las conexiones, que constituirían el «cemento» (como dice, en otro contexto, J. Elster) de las sociedades.

La voluntad de crear una sociología verdaderamente científica a partir del análisis de redes se ha puesto de manifiesto de dos maneras diferentes. Podemos esquemáticamente calificar a la primera de *historicista* y a la segunda de *naturalista*.

La primera de las aproximaciones, la historicista, ha consistido en defender la idea de que los análisis de redes serían adecuados, sobre todo, para describir las sociedades contemporáneas, ya que el desarrollo de las actividades de puesta en red sería algo característico de estas sociedades. A este primer punto de vista parecen sumarse White, Boorman y Breiger (1976).

Sin embargo, con el desarrollo de tecnologías específicas aplicables a cualquier objeto, y la formación de una verdadera escuela, el análisis de redes ha sido empleado cada vez con mayor frecuencia para revisar los datos históricos y reinterpretarlos, según una aproximación que nosotros denominaremos naturalista. Las explicaciones anteriores, por ejemplo, en términos de conflictos entre clases, grupos, culturas políticas o entre intercambios simbólicos, son sustituidas en estas redescripciones por análisis que pretenden describir las transformaciones históricas no teniendo en cuenta más que la estructura de las redes. Es típica, en este sentido, la interpretación que hacen, sobre la base de datos ya existentes, John Padget y Christopher Ansell (1993) del ascenso de los Médicis en Florencia entre 1400 y 1434: frente a las interpretaciones anteriores que invocan el ascenso de nuevos grupos y los conflictos de clase, estos auto-

[42] El más influyente de estos trabajos, en lo que a nuestro objeto se refiere, ha sido sin lugar a dudas la *Teoría de la acción comunicativa*, de J. Habermas (publicado en 1981; en su traducción francesa, en 1987), obra voluminosa de difícil acceso cuya difusión ha sido facilitada por numerosos comentarios. A ella hace referencia, dentro de nuestro corpus de la década de 1990, Orgogozo (1991 ©).

res hacen hincapié en el modo en que Cosimo de Médicis logra situarse en la intersección de diferentes redes cuyos agujeros estructurales sabe explotar inteligentemente. Del mismo modo, Fernand Braudel sostiene que para describir el origen y el despegue del capitalismo es preciso analizar no tanto la competencia y el mercado, sino las redes sociales que sirven de soporte al comercio de larga distancia[43].

Desde el punto de vista de la elaboración de una ciudad por proyectos, cada una de estas dos posiciones presenta ventajas e inconvenientes: la primera, la historicista, encierra ventajas porque hace hincapié en la novedad del mundo en red y en la adecuación de la descripción de las redes al mundo actual en el que vivimos y al que tratamos de comprender. Esta primera corriente es congruente con la afirmación, que acompaña a la descripción del mundo conexionista, según la cual esta forma sería característica del mundo que se está levantando delante de nuestros ojos. Sin embargo, la segunda de las posiciones, la naturalista, presenta la ventaja de ubicar más sólidamente la forma red en la naturalidad del mundo.

Los investigadores activos en cada una de estas corrientes podrían responder que los debates sobre las redes no hacen referencia al mundo, sino a los diferentes modos de descripción del mismo: se trataría, en definitiva, de debates puramente metodológicos. Sin embargo, además de que no se puede disociar la validez de la descripción de las propiedades del objeto descrito, las críticas que suelen dirigir contra los enfoques categoriales tienden a asentar la representación de un mundo cuyo

[43] Nuestros autores de gestión empresarial no se privan de movilizar esta misma referencia para demostrar que la existencia de redes viene de muy atrás: «La organización en red se confunde de hecho ampliamente con la historia del desarrollo económico. Se suele hablar de "redes comerciales", de "redes bancarias" y, recientemente, de "redes *(networks)* de televisión". El paso, en Occidente, del periodo feudal, dominado por los jefes de guerra, a la economía de mercado en la que hoy vivimos, se ha efectuado de forma progresiva a través de un incesante esfuerzo de creación de nuevos contactos. Fue necesario transportar las mercancías provenientes de lugares lejanos y, para ello, disponer allí de corresponsales fiables en los que confiar estos intereses. Una palabra clave: la confianza. No es otro el origen de la letra de cambio. Así de sorprendente es la descripción que da Fernand Braudel de las prácticas del siglo XVI» (Landier, 1991 ©).

sentido no es desvelado más que a aquellos que han comprendido que la red constituye su principal armadura.

No obstante, la tensión entre una posición historicista (la red es la forma más conveniente a nuestro tiempo) y una posición naturalista (la red es el tejido constitutivo de todo mundo social, incluso de la naturaleza entera), puede atenuarse si se admite que la organización reticular constituye, en el orden del conocimiento, la forma mejor ajustada a la visión global del mundo adoptada desde el punto de vista de una ciudad que descansa sobre una lógica conexionista. Si tomamos el ejemplo de la ciudad comercial, vemos cómo ha sido necesario, en primer lugar, que el mercado estuviese ubicado a finales del siglo XVIII en el centro de una filosofía política, para que las dimensiones comerciales de las sociedades del pasado pudiesen ser a su vez aprehendidas como tales, es decir, con el vocabulario y los conceptos de la ciudad comercial. Del mismo modo, la red constituye quizá una buena manera de describir la forma en que los banqueros de Londres o Amsterdam realizaban, según F. Braudel, plusvalías muy superiores a las oportunidades ofrecidas por los mercados locales; sin embargo, estos últimos no describían sus propias acciones apoyándose en la forma red y, sobre todo, no recurrían a la red o al proyecto para emitir juicios de valor o elaborar justificaciones.

La aproximación historicista y la aproximación naturalista cometen el mismo error: ambas creen que el estado de las cosas y los modos de descripción podrían tratarse independientemente de las posiciones normativas desde las que puede enunciarse un juicio de valor sobre los acontecimientos que se producen. Consideramos que, si algo nuevo se ha producido en el ámbito que aquí nos ocupa, es precisamente la formación de una modalidad de juicio que, dando por hecho que el mundo es una red (y no, por ejemplo, un sistema, una estructura, un mercado o una comunidad), ofrece puntos de apoyo para apreciar y ordenar el valor relativo de los seres en un mundo semejante.

CONCLUSIÓN: LOS CAMBIOS APORTADOS POR EL NUEVO ESPÍRITU DEL CAPITALISMO EN EL PLANO DE LA MORAL

El desarrollo de lo que hemos denominado un mundo conexionista y la formación progresiva de una ciudad por proyectos que somete dicho mundo a una exigencia de justicia constituyen los principales puntos de apoyo normativos sobre los que reposa el nuevo espíritu del capitalismo. Una vez desplegada ampliamente la ciudad por proyectos podemos prolongar la comparación entre el nuevo espíritu del capitalismo y aquellos que lo han precedido, limitándonos a señalar sus diferencias desde el punto de vista de la moral. Mientras que el primer espíritu del capitalismo encomiaba una moral del ahorro y el segundo una moral del trabajo y de la competencia, el nuevo espíritu del capitalismo está marcado por un cambio, que afecta tanto a la relación con el dinero como a la relación con el trabajo.

La transformación de la relación con el dinero y las posesiones

En la forma del espíritu del capitalismo que ha dominado el siglo XIX y el primer tercio del siglo XX, el ahorro constituía la principal vía de acceso al mundo del capital y el instrumento más importante para la promoción social. Los valores del control de uno mismo, del comedimiento, de la restricción, de la laboriosidad, de la regularidad, de la perseverancia y de la estabilidad, que eran apreciados por las empresas, se transmitían en gran medida mediante la inculcación de una moral del ahorro.

En un mundo en red, el sentido del ahorro no ha desaparecido, pero se aplica a otro tipo de bienes. Como ya lo había anticipado, con más de treinta años de antelación, G. Becker (1965), la principal escasez en nuestras sociedades, al menos en categorías, como la de los cuadros, que no están confrontadas a la necesidad inmediata, no concierne a los bienes materiales, sino al tiempo. Así, pues, en este mundo ahorra, ante todo, quien se muestra avaro con su tiempo y dispone de él de modo juicioso. Lógicamente, esto puede aplicarse, en primer lugar, al tiempo que consagramos a los demás: no perder el tiempo consiste en reservarlo para establecer y mantener las conexiones más provechosas, es decir, las más improbables o las más alejadas, en lugar de malgastarlo en las relaciones con los conocidos o con personas cuyo trato procura únicamente un atractivo de tipo afectivo o lúdico. La buena disposición del tiempo libre está también relacionada (ambos suelen ir a la par) con el acceso a la información y al dinero. No hay que mostrarse pródigo con el propio tiempo, ni guardarlo para sí –economizarlo en sí mismo, sin ningún objetivo–, sino que lo fundamental es consagrarlo a la búsqueda de información sobre los buenos proyectos y, si se ha realizado un ahorro temporal, no malgastarlo inútilmente, sino reservarlo para poder disponer de oportunidades que permitirán implicarnos en un nuevo proyecto inesperado, pero potencialmente interesante. El tiempo constituye, por lo tanto, el principal recurso para entrar en contacto con los actores que controlan el acceso al dinero y de los que depende el presupuesto del proyecto. No obstante, siendo el tiempo un recurso no almacenable, este tipo de ahorro no puede permanecer parado, sino que debe ser reinvertido de forma permanente. La necesidad de poner a trabajar los recursos de los que dependemos, y esto valdría también para el caso del dinero, es en este caso aún más urgente debido a su carácter personal. Mientras que se puede confiar a otros la gestión de un ahorro monetario, en lo que respecta al tiempo, es la persona misma la que debe gestionar de la mejor forma posible su inversión.

De forma más general, en un mundo en red, la relación cotidiana con el dinero y la propiedad se aleja de los hábitos burgueses tradicionales, así como de las nuevas formas de relación con la propiedad que habían caracterizado el ascenso, en la década de 1940, de una elite de directores diplomados, competentes y asalariados, integrados en grandes burocracias. Las formas de actividad mejor ajustadas a un mundo conexionista marcan, en efecto, un giro en la historia del capitalismo en la medida en que contribuyen a activar la definición occidental de propiedad, a la cual K. Washida (1995) ha consagrado un artículo notable en el que se inspiran las observaciones que se siguen a continuación.

La constitución de la categoría social de los directores estuvo marcada por una primera fragmentación de diferentes com-

ponentes encerrados en la noción de propiedad, que consistía en una disyunción entre propiedad y poder. A los propietarios, a menudo muy numerosos y cuyo poder es débil o inexistente, se contraponen los directores, que no son propietarios de aquello sobre lo cual ejercen su poder. Hasta cierto punto, podemos ver en esta disyunción la base de la formación de una de las principales concepciones modernas del poder (y de su crítica), el poder burocrático (que, una vez definido, puede, lógicamente, ser identificado en otras sociedades y épocas), entendido como un poder en estado puro, ya que se encuentra, precisamente, separado de los componentes que provenían de su antigua asociación con la propiedad (por ejemplo, la riqueza o el goce personal de los bienes de este mundo). Sin embargo, el poder, considerado de este modo, conservaba un componente fundamental de la propiedad, cuyo análisis, que ya encontramos en Hegel, fue popularizado por Marx: lo mismo que el poseedor es poseído por su posesión[44], el hombre de poder se encuentra bajo la dependencia de aquello sobre lo que ejerce su poder. De ahí las dos tentaciones, ambas tendentes a desembarazarse de las constricciones propias de la posesión o del poder: el poder absoluto y el desprendimiento radical.

Existe, sin embargo, una tercera posibilidad cuyo desarrollo actual es destacable: el alquiler o el préstamo. El alquiler aísla un tercer componente de la propiedad, que es la *disponibilidad*, total si bien temporal. Ahora bien, en un mundo conexionista hay que preocuparse precisa y únicamente de este componente. Al propietario poseído por las cosas que posee y al director bajo la dependencia de los objetos cuya reproducción asegura, se contrapone otra opción que privilegia las cosas tomadas prestadas, de las que se dispone a placer durante el tiempo deseado. De este modo, en la relación de propiedad de los objetos, se encuentra aislado el componente correspondiente a la forma de ser en el mundo de la ciudad por proyectos, que no es otra que la de la disponibilidad, sin las constricciones propias de la propiedad y del poder. La persona adaptada a un mundo conexionista preferirá, por ejemplo, alquilar su residencia principal, pues se ve obligado a cambiar de residencia con frecuencia, o los coches que utiliza. En esto, en concreto, el hombre ligero de la ciudad por proyectos se distingue de la figura tradicional del burgués, siempre asociado a lo pesado, al peso (las caricaturas siempre le representan como gordo). El alquiler es la forma que mejor conviene al proyecto, a la *escenografía* ligada a una operación temporal. En efecto, habida cuenta del carácter relativamente imprevisible de los proyectos fructuosos, es difícil anticipar el tipo de activos que podremos necesitar. Es razonable, por lo tanto, preferir más que una posesión total y completa un acceso fácil y temporal a recursos prestados, utilizados o gastados en el marco de un proyecto, al mismo tiempo que se mantiene una flexibilidad suficiente como para restituirlos en el momento deseado.

Sin embargo, esta forma de relacionarse con la propiedad no se limita al mundo de los objetos, sino que es también válida en el ámbito de la información, donde la estrategia óptima consiste en tomar prestados los elementos que podrán entrar a formar parte de posibles recombinaciones sin tener por ello que convertirse en poseedor exclusivo de los conjuntos a los que pertenecen. En determinadas situaciones, los derechos intelectuales pueden ser considerados como contratos de alquiler. Las principales cuestiones se refieren, pues, a la forma que debe revestir la información para asumir las características de un bien, es decir, ser objeto de una identificación y, por consiguiente, de una protección tal que el préstamo no sea posible más que pasando por el alquiler. Esto supone, por un lado, una forma u otra de objetivación (sabemos que las ideas, que son bienes comunes, no pueden ser protegidas, en cuanto tales, más que si son objetivadas en una patente, un procedimiento o una obra); y, por otro, una definición del nivel a partir del cual la protección se encuentra garantizada (como vemos, por ejemplo, en el derecho de los *copyrights* que limitan el tamaño de las citas autorizadas).

[44] «La propiedad feudal comporta la dominación de la tierra sobre las personas en tanto que potencia que les es ajena. El siervo es el accesorio de la tierra. Del mismo modo, el señor de un feudo hereditario, su hijo mayor pertenecen a la tierra. Es ella quien los recibe en herencia [...]. La propiedad territorial feudal da su nombre a su señor, del mismo modo que el reino da su nombre a su rey. La historia de su familia, la historia de su casa, etc., todo ello sirve para individualizar para él la propiedad territorial, haciendo de ella formalmente una casa, una persona» (Marx, 1972, pp. 135-136).

¿Estamos acaso sugiriendo que la antropología subyacente a la ciudad por proyectos ignora la posesión? Todo lo contrario, esta última lleva al límite un elemento que ha estado en el origen de la concepción liberal de la propiedad: la persona conexionista es dueña de sí misma, no en base a un derecho natural, sino en la medida en que ella misma es el producto de su propio trabajo sobre sí. La aparición de la ciudad por proyectos es, de este modo, coherente con otro rasgo destacable asociado al cambio actual de las concepciones de la propiedad y, en particular, de la propiedad que disponemos sobre el cuerpo, el nuestro o el de otro (por ejemplo, en el caso de las donaciones de órganos): el importante crecimiento de las industrias que tienen por objeto el desarrollo de una imagen de sí mismo, desde la moda, la salud, la dietética o la cosmética hasta la industria en plena expansión del *desarrollo personal*, que, como hemos visto, acompañaba la reorganización de las empresas con la aparición de nuevas profesiones como la de *coach*. Desde esta perspectiva, la propiedad se encuentra disociada de la responsabilidad respecto al otro (que constituía aún una constricción en el caso del poder burocrático, por no hablar de la propiedad patrimonial tradicional), para pasar a ser definida por completo como una responsabilidad respecto a uno mismo: cada cual, en tanto que artífice de sí mismo, es responsable de su cuerpo, de su imagen, de su éxito y de su destino.

El cambio con respecto al trabajo

Como señala con insistencia Max Weber, la formación del capitalismo se ha visto acompañada por una creciente separación entre la esfera doméstica y la esfera profesional, tanto desde el punto de vista de los modos de subordinación como de los métodos contables empleados en el hogar y en la empresa. La separación de la entidad doméstica y de la empresa es el corolario, en el orden de la propiedad y desde la perspectiva de los propietarios de los medios de producción, de la separación entre la persona del trabajador y la fuerza de trabajo que éste vende en el mercado, si consideramos la situación desde la perspectiva de los trabajadores asalariados. Estos dos movimientos, que para muchos observadores contribuyen a definir

la esencia misma del capitalismo, han culminado en la instauración de un capitalismo de grandes empresas burocratizadas, dirigidas por asalariados competentes y diplomados que no son propietarios de las mismas. Para el segundo espíritu del capitalismo, la separación de la vida privada y de la vida profesional, de la familia y del despacho o de la fábrica, de las opiniones personales y de las competencias profesionales, separación sancionada por el derecho de diferentes formas (por ejemplo, mediante el delito de abuso de propiedad que trata de proteger el patrimonio de la empresa en particular de los desvíos de fondos en provecho directo de los propietarios), parece algo incuestionado, si no siempre en los hechos, sí al menos en teoría. Testimonio de ello sería, durante este periodo, el hecho de que muchas de las críticas dirigidas contra el capitalismo, en particular por las personas diplomadas, hacen referencia precisamente a la falta de respeto de esta distinción, como ocurría, por ejemplo, cuando se reprochaba a los patrones favorecer a sus allegados, confundir los intereses de la empresa con los de sus familiares o tener en cuenta, a la hora de la contratación o en sus evaluaciones, la vida privada de sus empleados, la moral atribuida a su vida familiar o sexual e incluso sus opiniones políticas.

En un mundo conexionista, la distinción entre vida privada y vida profesional tiende a difuminarse bajo el efecto de una doble confusión: por un lado, entre las cualidades de la persona y las de su fuerza de trabajo (indisociablemente mezcladas en la noción de *competencia*); por otro, entre la posesión personal –y, en primer lugar, la posesión de uno mismo– y la propiedad social, depositada en la organización. Resulta entonces difícil establecer la distinción entre el tiempo de la vida privada y el tiempo de la vida profesional, entre las cenas con los amigos y las comidas de negocios, entre los vínculos afectivos y las relaciones útiles, etc. (cfr. capítulo VII).

La difuminación de la separación entre vida privada y vida profesional va a la par de la transformación de las condiciones y de los ritmos de trabajo, así como de los modos de remuneración. El cuadro asalariado a tiempo pleno, que tiene un empleo estable en una gran empresa y encarna el segundo espíritu del capitalismo, es sustituido por el colaborador intermitente cuya actividad puede ser remunerada de diferentes maneras –sala-

rios, honorarios, derechos de autor, derechos sobre patentes, etc.–, lo cual tiende a borrar la diferencia entre rentas de capital y rentas de trabajo.

Al mismo tiempo, toda la moral del trabajo o, como dice M.Weber, de la *profesión*, que había impregnado de diferentes maneras al espíritu del capitalismo, se encuentra afectada. Asociada en una primera etapa del capitalismo al ascetismo racional y, posteriormente, a mediados del siglo XX, a la responsabilidad y al saber, tiende a dejar lugar a una valorización de la *actividad*, sin que la actividad personal, o incluso lúdica, pueda ser claramente diferenciada de la actividad profesional. Hacer algo, moverse o cambiar, está valorizado, en contraste con la estabilidad, considerada a menudo como sinónimo de inacción.

La transformación de la moral cotidiana en lo que atañe al dinero, al trabajo, a las posesiones y a la relación consigo mismo, que supone el nuevo espíritu del capitalismo si tomamos en serio la nueva forma de normatividad que le subyace y a la cual hemos consagrado este capítulo, no consiste, por lo tanto, simplemente en una mera reordenación o modificación marginal. Estamos en presencia de un cambio profundo y no ante la continuación, bajo apariencias en parte transformadas, del tipo de normatividad que impregnó al segundo espíritu del capitalismo.

El enigma que ahora debemos resolver es la razón por la cual semejante transformación ha parecido producirse sin encontrar una fuerte hostilidad. *A priori* es difícilmente concebible que una transformación de la normatividad tan importante no haya entrañado ningún tipo de lucha, ninguna crítica o reacción de gran envergadura. Ahora bien, aparte de la denuncia de la exclusión –que es una denuncia del nuevo mundo conexionista por la manera en que es concebida como desafiliación, es decir, como desconexión– surgida a principios de la década de 1990, pero hasta hace poco escasamente conectada con los nuevos dispositivos del capitalismo, debemos reconocer que el nuevo mundo se ha instalado sin ruido, como si hubiera quedado cubierto por el provocado por la ralentización del crecimiento y el aumento del paro, que ninguna política pública parecía en condiciones de detener. La crítica, tan desamparada como las políticas, no ha sabido analizar la transformación en curso más allá de la llamada de atención sobre los nuevos sufrimientos

sociales. Por el contrario, aquellos que se encontraban a la vanguardia de la crítica en la década de 1970 han aparecido frecuentemente como los promotores de la transformación. El capítulo siguiente está consagrado a la historia de la puesta en marcha de este nuevo mundo y a los papeles –activos en algunos aspectos, pasivos en otros– desempeñados por la crítica durante los años de su emergencia y de su establecimiento.

SEGUNDA PARTE

Las transformaciones del capitalismo y el desarme de la crítica

III

1968, crisis y renovación del capialismo

¿Cómo se han formado el nuevo espíritu del capitalismo y la ciudad por proyectos de la que este espíritu extrae justificaciones en términos de justicia? Buscaremos una respuesta a esta cuestión partiendo de la dinámica del espíritu del capitalismo en tanto que ésta tiene a la crítica como motor. Mostraremos cómo las protestas a las que el capitalismo ha tenido que hacer frente a finales de la década de 1960 y durante la de 1970 han entrañado una transformación de su funcionamiento y de sus dispositivos, ya sea mediante una respuesta frontal a la crítica que pretendía apaciguarla al reconocer su validez, ya sea mediante intentos de elusión y de transformación efectuados para escapar de ella sin haber, no obstante, respondido a sus contenidos. De modo más complejo, tal y como mostraremos, la elusión de determinado tipo de críticas se hace a menudo a costa de la satisfacción de críticas de otra naturaleza, hasta el punto de que los promotores de la protesta pueden sentirse desorientados, e incluso hacer causa común con un capitalismo que tiempo atrás pretendían combatir. Uno de nuestros objetivos será, igualmente, comprender cómo la movilización social de gran envergadura que protagoniza la crítica a finales de la década de 1960 y durante la de 1970 ha podido desaparecer en pocos años a comienzos de la década de 1980, sin provocar crisis digna de mención.

En efecto, no podemos sino sorprendernos por el contraste existente entre el decenio de 1968-1978 y el de 1985-1995. Primer periodo: un movimiento social ofensivo que desborda ampliamente los límites de la clase obrera; un sindicalismo muy activo; referencias omnipresentes a las clases sociales, tanto en el discurso político como en el de los sociólogos, y de forma más general unos intelectuales que desarrollan interpretaciones del mundo social en términos de relaciones de fuerza y que ven violencia por todas partes; un reparto del valor

añadido que se inclina en favor de los asalariados, quienes se benefician también de una legislación que incrementa su seguridad; y, paralelamente, una disminución de la calidad de los productos y un descenso en los incrementos de productividad imputables, al menos en parte, a la incapacidad de la patronal, de los directivos y de los gestores empresariales para controlar la fuerza de trabajo.

Segundo periodo: un movimiento social que no se manifiesta prácticamente más que bajo la forma de la ayuda humanitaria; un sindicalismo desorientado y que ha perdido la iniciativa de la acción; una desaparición casi total de la referencia a las clases sociales (inclusive en el discurso sociológico) y, ante todo, a la clase obrera, cuya representación no se encuentra ya garantizada, hasta el punto de que analistas sociales de renombre llegan a afirmar sin reírse que ya no existe; una precarización creciente de la condición salarial; un incremento de las desigualdades de renta y un reparto del valor añadido de nuevo favorable al capital; una recuperación del control de la fuerza de trabajo marcada por una importante disminución de los conflictos y de las huelgas; un retroceso del absentismo y de la rotación de personal *[turn-over]*[1] y un crecimiento de la calidad de los bienes manufacturados.

El orden reina por todas partes. Lo que había constituido el principal objetivo de la acción política en Europa desde la primera crisis de la modernidad de finales del siglo XIX (Wagner, 1996) –la construcción de un orden político en el que la economía capitalista pueda desarrollarse sin encontrar resistencias demasiado fuertes y sin entrañar demasiadas violencias– parece que finalmente es realidad. Y ello sin tener que vérselas con unas clases sociales representadas en el ámbito político, como ocurrió con la solución negociada que se materializó entre finales de la década de 1930 y comienzos de la de 1950.

¿Cómo ha podido llevarse a cabo semejante transformación en un lapso de tiempo tan corto? Es difícil responder a esta cuestión en la medida en que el periodo considerado no está marcado por ninguna ruptura política clara –como habría sido, por ejemplo, un cambio del poder político en un sentido autoritario (del tipo golpe de Estado militar con prohibición de sindicatos y encarcelamiento de militantes) o incluso un giro ultraliberal (como ocurrió con el thatcherismo en Gran Bretaña)– sino más bien, por el contrario, por una relativa continuidad garantizada en particular por la llegada al poder en Francia de los socialistas en 1981, que parece proseguir y arraigar políticamente el movimiento de mayo de 1968. Tampoco podemos invocar acontecimientos económicos bien delimitados y de gran importancia, como fue, por ejemplo, el caso del *crack* de Wall Street de 1929, mientras que el término *crisis*, utilizado para designar los años que siguen al primer *shock* del petróleo, se revela inadecuado si pretendemos aplicarlo, como ocurre en ocasiones, al conjunto de un periodo marcado, por el contrario, por un formidable redespliegue del capitalismo.

Nuestra interpretación toma en serio la revuelta de mayo de 1968 y sus consecuencias (en lugar de hacer hincapié en los aspectos simbólicos de lo que numerosos comentaristas han considerado un «psicodrama») y considera ambas como un fenómeno crucial bajo dos perspectivas contrapuestas. Se trata, por un lado, si no de una revolución, dado que no implica una toma del poder político, al menos sí de una crisis profunda que pone en peligro el funcionamiento del capitalismo y que, en cualquier caso, es interpretada como tal por las instancias nacionales (como el Conseil National du Patronat Français [Consejo Nacional de la Patronal Francesa]) o internacionales (como la OCDE) encargadas de garantizar la defensa de aquél. Pero también, por otro lado, el capitalismo, recuperando una parte de los de los temas de protesta que se expresaron en el transcurso de los acontecimientos de mayo, desarmará a la crítica, retomará la iniciativa y encontrará un nuevo dinamismo. La historia de los años posteriores a 1968 es, una vez más, la prueba de que las relaciones entre lo económico y lo social –por retomar categorías consagradas– no se reducen a la dominación del primer elemento sobre el segundo, sino que, por el contrario, el capitalismo está obligado a proponer formas de compromiso compatibles con el estado del mundo social en el cual está inserto y con las aspiraciones de aquellos de sus miembros que consiguen expresarse con más fuerza.

1. LOS AÑOS CRÍTICOS

Los conflictos que a lo largo del mundo marcan el año 1968 son la expresión de un aumento muy importante del nivel de la crítica del que fueron objeto las sociedades occidentales. Las formas de organización capitalista y el funcionamiento de las empresas en particular son el blanco de los contestatarios; como mostraremos, esta crítica no es solamente verbal, sino que viene acompañada de acciones que conllevan en una proporción nada despreciable una desorganización de la producción. Podemos encontrar un indicador un tanto aproximativo del nivel de la crítica, al menos en lo que concierne al trabajo, en la estadística del número de jornadas de huelga, que es de cuatro millones como media en el transcurso de los años 1971-1975. Comparativamente, este número estará por debajo del medio millón en 1992.

[1] El *turn-over*, en palabras de Dominique Pignon y de Jean Querzola, consistiría en «la movilidad voluntaria de los trabajadores que cambian de empleo para encontrar condiciones de trabajo más favorables». Se trata de un fenómeno íntimamente ligado al absentismo y al descenso relativo de los índices de productividad (véase AA. VV., *Textos sobre la autonomía obrera*, Barcelona, Hacer, 1980, p. 37) [N. del T.].

UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO BIBLIOTECA

La asociación entre la crítica social y la crítica artista

Una de las características importantes del periodo que rodea mayo de 1968 es que la crítica se ha desarrollado en él a partir de las cuatro fuentes de indignación que hemos identificado en la introducción, estando las dos primeras en el centro de lo que podemos denominar la *crítica artista* mientras que las dos últimas caracterizan a la *crítica social*. La asociación entre estos dos tipos de críticas (cuya compatibilidad, como hemos visto, no es evidente) es frecuente en los movimientos revolucionarios de la segunda mitad del siglo XIX y de la primera mitad del siglo XX, particularmente en Francia. Sin embargo, mientras que la crítica artista había desempeñado hasta entonces un papel relativamente marginal, dado que aquellos que eran sus portadores –intelectuales y artistas– constituían un grupo reducido y no desempeñaban prácticamente ningún papel en la esfera de la producción, dicha crítica es situada por el movimiento de mayo en el centro de la protesta. La crisis francesa de mayo posee el doble carácter de una revuelta estudiantil y de una revuelta obrera. La revuelta de los estudiantes y de los jóvenes intelectuales se extendió, en efecto, a los cuadros o ingenieros recién salidos del sistema universitario y actuó como detonante de una revuelta obrera de enorme amplitud (Schnapp, Vidal-Naquet, 1988).

Los obreros, movilizados contra las amenazas que penden sobre ellos, particularmente sobre los asalariados de los sectores tradicionales (minas, astilleros, siderurgia), consecuencia de las reestructuraciones y las modernizaciones del aparato productivo emprendidas en la década de 1960, hablarán en términos de *explotación capitalista*, de «lucha contra el poder de los monopolios» y del *egoísmo* de una «oligarquía» que «confisca los frutos del progreso», en la tradición de la crítica social (citado por Bénéton, Touchard, 1970). De este modo, la revuelta obrera puede ser interpretada como el resultado de la política económica implementada tras la llegada de los *gaullistas* al poder y como una «respuesta a la prolongada exclusión de los obreros de los beneficios del crecimiento y a un reparto desigual de los costes de este crecimiento soportado por las diferentes categorías» (Howell, 1992, p. 61). El informe de la patronal de 1971 sobre el problema de los obreros descualificados (*O. S.*)[2] reconocerá, de hecho, el carácter excepcional de la situación francesa en lo referente a las desigualdades salariales de las que son víctimas los obreros franceses[3].

[2] Para una aclaración de esta figura productiva remitimos a la nota 29 de la introducción general [N. del T.].

[3] «El Instituto Técnico de Salarios ha publicado un estudio que compara al obrero descualificado con el ingeniero profesional y que vendría a mostrar que la jerarquía es claramente más abierta en Francia que en Alemania y otros países. En este estudio, se destaca que

Los estudiantes (y los jóvenes asalariados recién salidos de la universidad o de las grandes escuelas), cuyo número se ha incrementado en proporciones considerables en el transcurso de la década precedente, marcada por la explosión universitaria (el número de estudiantes inscritos en las facultades casi se quintuplicó entre 1946 y 1971, pasando de 123.313 a 596.141)[4], y que, al mismo tiempo, han visto degradarse su condición y disminuir sus esperanzas de acceder a empleos autónomos y creativos[5], van a desarrollar por el contrario una crítica de la *alienación* que retoma los principales temas de la crítica artista (ya presente en Estados Unidos en el movimiento *hippie)*: por una parte, el desencantamiento, la inautenticidad, la «miseria de la vida cotidiana», la deshumanización del mundo bajo el dominio de la tecnificación y de la tecnocratización; por otra, la pérdida de autonomía[6], la ausencia de creatividad y las distintas formas de opresión del mundo moderno. Nos sirve como muestra, en el ámbito de la familia, la importancia de las reivindicaciones que tienen como objetivo la ruptura con respecto a las formas tradicionales de control doméstico («la organización patriarcal»), es decir, en primer lugar, la liberación de las mujeres y la emancipación de los jóvenes. En el ámbito del trabajo y de la producción, que es el que nos interesa más directamente en este caso, predomina la denuncia del «poder jerarquizado», del paternalismo, del autoritarismo, de los horarios impuestos, de las tareas prescritas, de la separación *taylorista* entre concepción y ejecución y, más en general, de la división del trabajo[7], teniendo

la jerarquía de los salarios netos sería en Alemania, en Inglaterra y en Estados Unidos del orden de un 2,5 y en Francia del orden de 4. Por otro lado, en un determinado número de industrias, para el periodo de referencia, y limitándose a Alemania, que por su estructura es la más próxima a Francia, el cuadro francés tendría un poder adquisitivo superior en un 11 por 100 al del cuadro alemán y el obrero francés un poder adquisitivo inferior en un 16 por 100 al del obrero alemán (CNPF, 1971, p. 4). Piketty (1997, p. 19) muestra igualmente que Francia es el país occidental donde las desigualdades salariales eran mayores en 1970, superando en esta época incluso las de Estados Unidos.

[4] Bourdieu, Boltanski y Saint-Martin (1973).

[5] El tema de la proletarización de los trabajadores intelectuales, introducido en 1963 por Serge Mallet (1963) y Pierre Belleville (1963), es asociado por el movimiento estudiantil con la cuestión de la desigualdad de oportunidades de terminar los estudios universitarios y, sobre todo, de hacer valer el diploma en el mercado de trabajo en función del capital social heredado del propio entorno social y familiar, al cual presta gran atención el libro de Pierre Bourdieu y Jean Claude Passeron (1964). En el discurso del movimiento estudiantil, la condición proletaria a la que los trabajadores intelectuales están destinados está mayormente caracterizada por la ausencia de autonomía y por el sometimiento a tareas de ejecución en contraposición al trabajo de creación.

[6] El rechazo de la «ideología del rendimiento y del progreso» (Zegel, 1968, p. 93).

[7] Véase, entre múltiples ejemplos, la obra publicada en 1973 bajo la dirección de André Gorz *Crítica de la división del trabajo*. Leemos en la introducción de A. Gorz: «la parcelación

como contrapunto positivo las exigencias de autonomía y de autogestión y la promesa de una liberación sin límites de la creatividad humana.

Las formas de expresión de esta crítica serán tomadas prestadas a menudo del repertorio de la fiesta, del juego (Épistémon, 1968), de la «liberación de la palabra» (Certeau, 1968) y del surrealismo (Willener, 1970). Dicha crítica será interpretada por los comentaristas como la «irrupción de la juventud» (E. Morin), como la expresión de «un deseo de vivir, de expresarse, de ser libre» (J. M. Domenach, citado en Bénéton, Touchard, 1970), de una «exigencia espiritual» (Clavel), de «un rechazo de la autoridad» (Mendel), del cuestionamiento de la familia burguesa y, de manera más general, de las formas domésticas de subordinación.

Estos temas, que renuevan la vieja crítica artista traduciéndola a un lenguaje inspirado en Marx, Freud y Nietzsche, así como en el surrealismo, han sido desarrollados por las pequeñas vanguardias políticas y artísticas desde la década de 1950 (pensamos particularmente en *Socialismo o barbarie* o en *La Internacional situacionista*[8]) mucho antes de su explosión durante la revuelta estudiantil de mayo de 1968, que les dará una audiencia sin precedentes, impensable diez años antes. Estos temas cubren las expectativas e inquietudes de las nuevas generaciones de estudiantes y de cuadros y responden al desfase existente entre sus aspiraciones de libertad intelectual y las formas de organización del trabajo a las cuales deben someterse para integrarse socialmente[9].

---

y la especialización de tareas, la escisión del trabajo intelectual y manual, la monopolización de la ciencia por parte de las elites, el gigantismo de las instalaciones y la centralización de los poderes que de ello se desprende, nada de todo esto es necesario para una producción eficaz. Por el contrario, es necesario para la perpetuación del dominio del capital. Para éste, toda organización del trabajo debe ser indisolublemente una técnica de producción y una técnica de dominación patronal de aquellos que producen, puesto que la finalidad de la producción capitalista es únicamente el incremento del capital en sí mismo, y este objetivo, ajeno a los trabajadores, no puede ser llevado a cabo por éstos más que bajo la constricción (directa o encubierta)» (Gorz, 1973, p. 11).

[8] Sin lugar a dudas, es en el libro de Raoul Vaneigem *Tratado del saber vivir para el uso de las jóvenes generaciones*, escrito entre 1963 y 1965 y publicado en 1967, donde encontramos reunidos con la mayor densidad los temas de la crítica artista.

[9] De manera significativa en relación con la evolución de las formas de gestión empresarial que hemos tratado de delimitar, los estudiantes toman como contrapunto la representación del cuadro que domina en la década de 1960. Hablando de «cuadros», sus portavoces hacen referencia de forma indisociable a los detentores del «poder tecnocrático» y a los dueños de las «grandes empresas capitalistas», a los «pequeños jefes» que «tiranizan» a los obreros o a los «trabajadores intelectuales», «nuevos proletarios», constreñidos a «tareas parceladas» (Boltanski, 1982, pp. 359-360). Una crónica de Maurice Clavel publicada el 12 de enero de 1972 en el *Nouvel Observateur* dice bastante del desprecio que inspira la figura del

No obstante, no deberíamos traducir en una oposición rígida las divergencias existentes entre la protesta estudiantil y las formas de protesta manifestadas en las empresas. Algunos temas provenientes de ambas críticas –crítica social y crítica artista– se han desarrollado conjuntamente en el mundo de la producción, especialmente por los técnicos, cuadros o ingenieros de las industrias punteras y por la Confédération Française Démocratique du Travail [Confederación Francesa Democrática del Trabajo], que, en su competencia con la Confédération Générale des Travailleurs [Confederación General de Trabajadores], bien implantada entre los obreros de oficio y los obreros cualificados, trata de movilizar al mismo tiempo a los trabajadores intelectuales y, por otro lado, a los obreros descualificados.

En el contexto de las empresas de la década de 1970, las dos críticas se expresan, sobre todo, bajo la forma de una demanda de seguridad (en lo que respecta a la crítica social) y de una demanda de autonomía (en lo que se refiere a la crítica artista).

En efecto, el movimiento crítico, al menos en los aspectos que conciernen directamente al trabajo, cuestiona dos tipos de reparto. El primero se refiere al poder y, más particularmente, al reparto del poder legítimo de juzgar. ¿Quién tiene derecho a juzgar a quién? ¿En nombre de qué criterios? ¿Quién debe ordenar y quién obedecer? Tiene como punto de aplicación la mayoría de las pruebas referidas a la facultad de juzgar y de decidir en el trabajo y, más en concreto, de decidir por los demás. Este poder se manifiesta a través del cuestionamiento del poder de mando y de la jerarquía y a través de la expresión de una exigencia de autonomía en la tradición de la crítica artista.

El segundo reparto concierne a la distribución de los riesgos y más específicamente de las incertidumbres biográficas directa o indirectamente ligadas a la evolución de los mercados. El movimiento crítico pretende incrementar la seguridad de los asalariados y, en primer lugar, de aquellos que, no poseyendo ni ahorros ni patrimonio, son muy vulnerables a los efectos que provocan los cambios de coyuntura o las modificaciones de los modos de consumo sobre el aparato productivo. Se aplica particularmente a las pruebas referidas al tiempo y, más concretamente, a aquellas que definen el tipo y el grado de solidaridad, enlazando el presente al pasado y al futuro: por ejemplo, cuando se acuerda subor-

---

cuadro: «Gran emisión de *Hexágone* sobre los cuadros... Había allí muchos cuadros, jóvenes cuadros, aprendices de cuadros. Nivel de vida, jubilación, franjas de salarios, impuestos, ascensos, jerarquía, carrera profesional, todo cabe [...]. Este mundo es terrible, absolutamente, sin que sea culpa de las personas [...]. Aquí ya no es posible ninguna comedia. Es demasiado negro [...]. Cómo no profesar una especie de odio absoluto a estas jóvenes elites[...]. Los cuadros [...] serán el enemigo, ¡nos hace falta uno desgraciadamente!, y nos enfrentaremos a él».

dinar la ocupación de un determinado tipo de puesto a la obtención de determinado título académico, para mensualizar la remuneración, para calcular una jubilación o para definir un nivel de indemnizaciones por desempleo. La construcción de vínculos intertemporales estables (si tengo tal título, tendré derecho a tal puesto; si ocupo tal puesto durante tantos años, tendré derecho a tal jubilación) debe asegurar la continuidad de la persona entre un estado actual y otros virtuales. Esta operación, dado que las personas experimentan innumerables cambios en el desempeño de un trabajo (envejecen, disminuyen sus capacidades o, por el contrario, aumentan por la experiencia adquirida), únicamente puede ser llevada a cabo estabilizando la identidad por medio de herramientas categoriales (incluyendo una categoría por definición a varios individuos, de manera colectiva) y, por lo tanto, asegurando a las personas un *estatuto* que dependa en sí mismo de su asignación a dicha categoría. El hecho de cuestionar el carácter justo de la prueba toma un sentido diferente según nos situemos en el caso de una prueba de rendimiento o de una prueba estatutaria. En el primer caso, «no es justo» significa que la retribución relativa, o el orden de grandezas, no es acorde con el rendimiento relativo. En el segundo, «no es justo» significa que la persona no ha sido tratada conforme a su propio *estatuto* (se ha producido una derogación, un privilegio, etc.). De hecho, se hablará con mayor facilidad de «justicia» en el primer caso y de «justicia social» en el segundo.

La manera en que se desarrollan, por una parte, las pruebas concernientes al poder y a la distribución de la capacidad de sustentar juicios legítimos y, por otra, las que conciernen a la seguridad y a la distribución de los riesgos de origen mercantil afecta a la prueba capitalista por excelencia, la del beneficio. En relación a las primeras, un incremento de la demanda de autonomía, del rechazo a la obediencia, de la rebelión bajo todas sus formas desorganiza la producción y tiene repercusiones sobre la productividad del trabajo. En lo referente a las segundas, una protección de los asalariados contra los riesgos de origen mercantil tiene como efecto incrementar la vulnerabilidad de las empresas frente a las fluctuaciones del mercado y aumentar el coste del trabajo.

Las demandas de autonomía y de seguridad, provenientes en un primer momento de fuentes diferentes, convergen en los años que siguen a mayo de 1968 y son a menudo sustentadas por los mismos actores. Por un lado, resulta evidente que las demandas de autonomía pueden manifestarse con mayor fuerza en los sectores donde la protección está más asegurada y donde la necesidad de personal mediana o altamente cualificado es elevada, es decir, en los servicios de estudios o de investigación, de enseñanza o de formación, ubicados en el sector público, en el sector nacionalizado o en las grandes empresas punteras, donde la CFDT está particularmente bien implantada. Por otro lado, aquellos que no disponen de un estatuto suelen acompañar sus demandas de autonomía con

demandas equivalentes de protección. Los jóvenes diplomados que reclaman –contra lo que denominan la «proletarización» de sus puestos de trabajo– un trabajo más autónomo, más interesante, más creativo, más responsable, no pretenden, sin embargo, abandonar el régimen salarial. Quieren más autonomía, pero en el marco de grandes organizaciones capaces de ofrecerles garantías de empleo y de carrera profesional.

La conjunción de estos dos tipos de crítica –que buscan al mismo tiempo más autonomía y más seguridad– genera problemas. En efecto, las críticas que enfatizan el hecho de que juzgar en nombre de otro posee un carácter injusto, el cuestionamiento del poder de mando y la reivindicación de autonomía conducen a hacer hincapié en las pruebas de rendimiento individual (las personas deben ser tan autónomas como su capacidad se lo permita); por el contrario, las críticas que se refieren a la desigual distribución del riesgo mercantil y que reclaman un reforzamiento de la seguridad conducen a pruebas de tipo estatutario. Reivindicar, al mismo tiempo y de forma radical, estos dos tipos de exigencias puede conducir con bastante facilidad a reivindicar un mundo sin pruebas –al menos sin pruebas profesionales en el sentido habitual–, que tiene rasgos comunes con la etapa comunista de Marx (para quien dicha etapa presuponía, como sabemos, una sociedad de la abundancia): en un mundo semejante, la seguridad estaría garantizada para productores completamente autónomos cuya evaluación a manos de terceros no sería jamás legítima (como podemos verlo, por ejemplo, en la doble reivindicación de un salario estudiantil y de la supresión de los exámenes).

La desorganización de la producción

En mayo de 1971 tuvo lugar en París, bajo el auspicio de la OCDE, una reunión de expertos patronales pertenecientes a diferentes países de Europa Occidental, de Estados Unidos y de Japón. El ponente fue el profesor R. W. Revans, consejero de la Fundación belga Industria/Universidad (OCDE, 1972). Este grupo de reflexión se originó a causa del «fenómeno de degradación que caracteriza actualmente el comportamiento de los trabajadores», por el «endurecimiento de las actitudes» y la «flexibilización de las motivaciones en la industria» (pp. 11-12). Las «economías industriales [...] sufren una revolución» que «atraviesa todas las fronteras culturales», apareciendo simultáneamente en el conjunto de los países de la OCDE, y que «no se limita únicamente a los trabajadores», sino que igualmente «influye sobre las concepciones y las reacciones de los cuadros» (p. 17). Esta «revolución» se manifiesta fundamentalmente a través de un «desafío a la autoridad» (p. 18). Está presente –nos dice este informe–

«incluso en las naciones donde la ética protestante expresó un mayor grado de vigor moral y de éxito material» (como, por ejemplo, Alemania, Holanda, Gran Bretaña o Estados Unidos, donde algunos jóvenes «llegan a menudo hasta preferir la pobreza o la mendicidad al trabajo de fábrica»). La crisis del capitalismo está especialmente viva en la «Francia industrial» que «debate interminablemente sobre la necesidad de construir una sociedad "sin clases, sin jerarquía, sin autoridad y sin reglamentación"» y en Italia, país donde «los efectos de los conflictos industriales y el malestar social se conjugan constantemente» y donde los «menores detalles del progreso técnico en los lugares de trabajo [...] provocan conflictos con una carga de violencia desproporcionada en relación a sus causas» (p. 20). En estos dos países, aunque también en Alemania, «la autoridad establecida ha sido seriamente atacada de forma organizada y deliberada llegando a veces hasta la violencia física explícita» (p. 23).

La crisis de la que hablan estos expertos patronales no es imaginaria y sus inquietudes son fundadas. El nivel tan elevado del número de jornadas de huelga nos aporta solamente una débil idea de un movimiento de protesta que se expresa igualmente en el endurecimiento de los conflictos, frecuentemente acompañados de actos violentos y también, o sobre todo, de una guerrilla cotidiana en el lugar de trabajo[10]. Si las huelgas nacionales interprofesionales se mantienen dentro del marco legal, no ocurre lo mismo con las huelgas en las empresas, «donde el recurso a la acción ilegal e incluso a la acción violenta es frecuente», lo cual muestra una clara ruptura con el periodo precedente[11]. Claude Durand y Pierre Dubois, en un estudio realizado sobre 123 conflictos registrados durante el año 1971, constatan, en un 32 por 100 de los casos, violencias verbales (amenazas de violencias, injurias, pullas contra la dirección), en un 25 por 100, piquetes de huelga duros (impidiendo a los asalariados que quisieran trabajar la entrada a los locales), ocupaciones en un 20 por 100 de los mismos y en otro 20 por 100 violencia física contra el patrón, los cuadros, los mandos intermedios, secuestros o peleas deliberadas con la policía. El recurso a una forma u otra de «ilegalidad importante» afecta a una de cada dos huelgas. La participación en la acción ilegal afecta a alrededor de un tercio de los trabajadores (Durand, Dubois, 1975, pp. 221-222).

Las huelgas y los conflictos abiertos no son los únicos indicadores de una crisis que se manifiesta bajo múltiples formas en la vida cotidiana de las empresas: absentismo; una rotación de personal que alcanza en numerosas empresas «un nivel preocupante para la normalidad de su funcionamiento» y que denota «una huida de la situación laboral»; una «calidad del trabajo y del servicio» que «sufre cada vez más el desinterés de los trabajadores» y que acarrea «problemas de incumplimientos de plazos y de atrasos de la producción», obligando a las empresas a incluir entre sus costes «los costes por desperdicios y por defectos ligados a la degradación de la calidad del trabajo, por despilfarros de materias primas, y los costes sociales derivados del clima de descontento»; «la ralentización conserva la importancia que siempre tuvo» y «los casos de sabotaje no

[10] El movimiento de protesta en las empresas a finales de la década de 1960 y a comienzos de la de 1970 afecta a la mayoría de los países de Europa Occidental. Podemos remitirnos a las comparaciones establecidas por Pierre Dubois entre Francia, Bélgica, Italia, Reino Unido y Alemania Occidental. En estos cinco países, el número de huelgas y de huelguistas y el número de jornadas de huelga aumentan en proporciones considerables durante el periodo 1968-1973. Estas huelgas tienen, mucho más frecuentemente que en el pasado, un carácter espontáneo, iniciadas por las bases en países como Alemania Occidental o Gran Bretaña donde las huelgas no oficiales son ilegales. Además, en estos diferentes países asistimos durante dicho periodo a una radicalización de las formas de acción tales como las ocupaciones, las expulsiones de la dirección, los secuestros, las huelgas tapón, los sabotajes, las ventas ilegales de la producción por parte de los asalariados en huelga, el control creciente por parte de los obreros del aprendizaje, de la seguridad (en Gran Bretaña), de los horarios, de la organización del trabajo (en Italia), etc. (Dubois, 1978). El endurecimiento de las luchas afecta igualmente e incluso quizá más duramente aún y más precozmente a Estados Unidos, donde se desarrollan formas de lucha abiertas (huelgas salvajes, sabotajes, rechazo por parte de las bases de los acuerdos negociados por los sindicatos) y larvadas (absentismo, rotación de personal) (Margirier, 1984). La revista de la Asociación Nacional de Directores y Jefes de Personal (ANDCP), *Personnel [Personal]*, cuyos miembros están particularmente afectados por la crisis de las jerarquías, dedica durante estos años numerosos artículos a la «crisis de autoridad en la empresa», a «la indisciplina más abierta», al «rechazo de ejecutar las órdenes o de seguir las consignas», al «cuestionamiento concertado de ciertas reglas de disciplina», a las campañas de denigración de las que son objeto «los mandos, calificados burlonamente como "pequeños jefes"», etcétera.

[11] Podemos hacernos una idea de la diversidad y de la inventiva de las formas de acción que se desarrollan durante la década de 1970 leyendo la descripción de las 183 acciones clasificadas por Claude Durand en su estudio del conflicto de la siderurgia en Usinor-Longwy entre diciembre de 1978 y agosto de 1979: ocupaciones, manifestaciones, bloqueos de carreteras y de vías ferroviarias, pintadas de trenes, llegadas en masa de los obreros a sus trabajos en una jornada de paro técnico, ocupación del Banco de Francia, ocupación de la central telefónica, bloqueo del comité de empresa, saqueo de la Unión Patronal de la Metalurgia, secuestro del director de la fábrica de Chiers, ataque a la comisaría de policía, ocupación del despacho del jefe de personal de Usinor, descarga de un tren con mineral, puñetazo a un interino, ocupación del tribunal de primera instancia, vuelco de camiones, corte de un conducto de alimentación de gas de la fábrica, bloqueo de la alimentación de oxígeno de las fábricas, creación de la radio Lorraine Corazón de Acero, marcha de 120.000 manifestantes sobre París, pancartas sobre las torres de Nôtre-Dame, etc. (Durand, 1981). Encontraremos una descripción etnográfica de las actitudes críticas en la relación cotidiana con el trabajo, que van de la ralentización al cuestionamiento de la organización inmediata del proceso laboral y de la autoridad de los mandos intermedios, en Bernoux, Motte, Saglio (1973, particularmente pp. 33-37).

resultan extraños»; «un poder obrero se ha constituido en las empresas para controlar el rendimiento» y los asalariados desarrollan una «especie de resistencia pasiva que se expresa bajo diferentes formas», tales como las «resistencias de los obreros frente al cronometraje, las presiones interpersonales sobre el grupo para no rebasar las normas, las ralentizaciones concertadas del ritmo de trabajo y la negativa a aplicar los modos operativos prescritos». El mismo autor, uno de los mejores observadores de la desorganización del trabajo durante la década de 1970, insiste en «la crisis de la autoridad» y en el «cuestionamiento de las jerarquías» que agravan «las tensiones internas de los talleres y las oficinas» y conducen a un «riesgo de parálisis» de las «grandes unidades de producción» en la que «los jóvenes obreros han vuelto ingobernables algunos talleres para los contramaestres» y donde el personal administrativo –empleados, mecanógrafos...– se rebela contra «las cadencias», «las sevicias», «la incorrección de los cuadros intermedios» (Durand, 1978, pp. 7-8 y 69-81).

La extesión de estas formas de resistencia tiene consecuencias directas sobre los costes de producción: por un lado, escribe Benjamin Coriat, podemos imputarle, al menos en parte, la «dificultad para garantizar la continuación de los incrementos de productividad del trabajo durante este periodo» (cfr. también Pastré, 1983); por otro, las direcciones de empresa tratan de volver a poner bajo control a su personal «sobrecargando sus aparatos de encuadramiento y de control» lo cual incrementa considerablemente los costes de control, que no son directamente productivos. «Categorías nuevas de controladores, retocadores, revisores, reparadores, etc., aparecen rápidamente. También los talleres de reparación, en el interior mismo de las unidades de fabricación, deben revisar un número creciente de productos para realizar tests y reparaciones diversas, antes incluso de que sean entregados al público» (Coriat, 1979, pp. 197 y 218).

Las reivindicaciones

Tres temáticas de reivindicación, asociadas a tres grupos sociales diferentes, pero estrechamente ligados en los comentarios al respecto, acaparan particularmente la atención de los socioeconomistas del trabajo: el rechazo del trabajo por parte de los *jóvenes*, las huelgas y la crisis de los obreros descualificados y, por último, las reivindicaciones que, especialmente en el caso de los cuadros, expresan una exigencia de autonomía, una demanda de participación más elevada en el control de la empresa o, en las formas más radicales, de autogestión.

El rechazo del trabajo por parte de los *jóvenes*, la «alergia al trabajo» según la expresión de Jean Rousselet (Rousselet, 1974), ha sido objeto de numerosos comentarios: los jóvenes ya no quieren trabajar, sobre todo, ya no quieren trabajar en la industria y son muchos los que eligen la vía de la «marginación». En 1975 el Centro de Estudios sobre el Empleo (CEE), recientemente creado, dedica un informe a lo que los autores denominan la «tendencia a la marginación» (Balazs, Mathey, 1975, pp. 265-411). Jean Rousselet estima que en Francia el número de jóvenes de menos de veinticinco años que tiene una actividad marginal, ocasional, es del orden de 600.000 a 800.000 en 1975. El hecho de que no se hallen integrados en un oficio y en un trabajo regular no es imputado, por parte de los especialistas en juventud interrogados en el marco de la investigación del CEE, a la escasez de los empleos, sino a una forma de evitar voluntariamente el trabajo asalariado, a la búsqueda de «otro modo de vida», de condiciones de trabajo que ofrezcan la mayor flexibilidad en los horarios y en el ritmo, de «argucias» transitorias que permitan mantener «un comportamiento desligado, distanciado con respecto al trabajo», de ser autónomos, libres, sin sufrir la autoridad de un jefe. Los autores de la investigación del CEE subrayan con razón que las «actividades marginales» citadas por los «especialistas en juventud» interrogados no difieren fundamentalmente, por su contenido, de los empleos ofertados a los jóvenes en el mercado de trabajo (como, por ejemplo, los empleos no cualificados del sector terciario). Lo que marca la diferencia es el carácter irregular, transitorio de las actividades denominadas «marginales», y no podemos dejar de sorprendernos por la similitud entre las actitudes de los jóvenes denigradas a principios de la década de 1970 como características de un «rechazo del trabajo» y aquellas que, en la segunda mitad de la década de 1980, estarán bien valoradas en tanto que se supone que manifiestan un espíritu habilidoso y ágil en la búsqueda de «trabajillos»[12].

El comienzo de la década de 1970 está marcado por una serie de huelgas duras y prolongadas: entre los conflictos más notables de este periodo podemos mencionar los de Rhodiaceta en 1967, Ferodo en 1970, Leclerc-Fougères (en estos dos últimos conflictos la dirección fue secuestrada), Sommer-Sedan,

[12] La revista de la Asociación Nacional de Directores y Jefes de Personal (ANDCP), *Personnel*, dedica numerosos artículos en 1972 a los cambios en la juventud y al rechazo de los jóvenes a «trabajar en la industria» (es el título del artículo de J. Dupront, informador de la Comisión para el Empleo del VI Plan). Cfr. también sus observaciones sobre la patronal: «A estos verdaderos desempleados poco adaptables, poco móviles o que encuentran de todas formas serias dificultades pese a un deseo real de trabajar, habría que añadir, además de aproximadamente 30.000 jóvenes inscritos como demandantes de empleo, un contingente de jóvenes no inscritos estimado a menudo en torno a 150.000; en realidad, la atención general se dirige ante todo a esta impresionante multitud de jóvenes, ciertamente de brazos cruzados e inactivos, pero de los que no podemos afirmar con rotundidad que se hallan en paro (si, al menos, denominamos parado al individuo que busca realmente un trabajo y no lo encuentra)» (UPRP, 1969, p. 10).

Batignolles y Moulinex en 1971, las huelgas de los obreros descualificados de la Renault de Mans y de Sandouville de 1969 a 1972, las huelgas en los bancos de 1971 a 1974, Lip en 1973 y la de Radiotechnique en 1974. En un determinado número de casos, la iniciativa pertenece a los *obreros descualificados*[13] y no a los obreros cualificados o a los obreros de oficio, sin embargo, más antigua y fuertemente sindicados. Intervienen, por lo tanto, «al frente de las luchas sociales», «los trabajadores inmigrantes, los obreros descualificados de las empresas automovilísticas, los obreros no cualificados de las industrias electrónicas y textiles, los empleados de banca y de seguros, los empleados de cajas postales, los manipuladores de los centros de selección, los vendedores de grandes superficies» (Durand, 1978, p. 7). El papel desempeñado por los jóvenes obreros no cualificados en estos conflictos, quienes en ocasiones, como ocurrió en la zona occidental del país, han experimentado recientemente el proceso de urbanización, incita, como veremos a continuación, a numerosos comentaristas –sociólogos del trabajo o «expertos patronales»– a ver en las huelgas de los obreros descualificados la expresión oculta de un rechazo de las condiciones de trabajo y de las formas de autoridad que prevalecen en las industrias de grandes series o en los servicios fuertemente estandarizados.

Como ha mostrado Olivier Pastré (1983), la década de 1960 y los primeros años de la de 1970 están marcados, en Francia, por una aceleración del proceso de racionalización del trabajo y de la taylorización, que corre a la par de un aumento del tamaño de las empresas y una concentración creciente del capital. Sin embargo, mientras que en la década de 1950 la racionalización del trabajo había sido acompañada por importantes incrementos de productividad, la relación se invierte en la década de 1970, caracterizada al mismo tiempo por una «continuación del proceso de taylorización» y por «la caída de los incrementos de aquélla»[14]. Para explicar esta relación paradójica, O. Pastré invoca la «crisis del trabajo» de la década de 1970, cuyos límites trata de establecer a partir de

[13] El hecho de que el número de días de huelga en el sector del automóvil, con diferencia el más taylorizado, gire en torno a 478.000 en 1971 y a 330.500 en 1974 y represente del 10 al 12 por 100 del total de días de huelga contabilizados (frente al 5-8 por 100 entre 1975 y 1980) es un buen indicador de la revuelta contra el trabajo parcelado que se produce a comienzos de la década de 1970 (Furjot, 1994).

[14] El mismo fenómeno se observa en Estados Unidos en la industria automovilística, donde la productividad ha aumentado un 4,5 por 100 anual de 1960 a 1965 y sólo un 1,5 por 100 anual de 1965 y a 1970 (Rothschild, 1974). El descenso de la productividad se automantiene según un efecto de bola de nieve: la disminución de la productividad conlleva una taylorización creciente y un aumento de los ritmos de trabajo para incrementar los rendimientos y aumentar la productividad al menor coste posible, lo que a su vez conlleva una resistencia obrera que hace bajar la productividad.

cierto número de indicadores cuantitativos, absentismo y rotación de personal en particular, que aumentan en proporciones variables si bien siempre importantes en los principales países industrializados entre mediados de la década de 1960 y mediados de la de 1970. Sin disponer de series estadísticas, el autor acumula los índices de un aumento no menos importante de otras manifestaciones de la crisis del trabajo tales como la ralentización, los defectos de fabricación o incluso el sabotaje. Este fenómeno, lejos de concernir únicamente a los obreros que trabajan en la cadena de montaje –lo cual no bastaría para darle un valor explicativo suficiente, puesto que continúan siendo minoritarios pese al aumento de la taylorización durante este periodo–, afecta, como muestra este estudio, a la mayoría de las categorías de jóvenes asalariados, incluidos los «cuellos blancos», empleados de oficina, técnicos o cuadros.

La «degradación de la calidad del trabajo», dice O. Pastré, está ligada a «la mejora de la calidad de los trabajadores que se ha producido de forma simultánea». Como numerosos comentaristas de esta crisis, pertenecientes básicamente al medio patronal, el autor percibe en el incremento del nivel de educación concomitante al desarrollo de la taylorización la razón principal del «rechazo del trabajo»: la elevación de las aspiraciones suscitada por la elevación del nivel de estudios entraría en tensión con la generalización del trabajo parcelado.

El cuestionamiento de las formas de autoridad predominantes hasta entonces en las empresas, que constituye uno de los principios de interpretación de las huelgas de los obreros descualificados, es, por el contrario, explícito en el caso de *los ingenieros y los técnicos* que se suman a la ola de protestas de principios de la década de 1970. Una minoría de *cuadros* participan en el movimiento: parece que se trata esencialmente de cuadros jóvenes y diplomados, aún cercanos a los estudiantes, como los jóvenes ingenieros de los centros de investigación o de las empresas punteras de sectores de alta tecnología (aeronáutica, electrónica...) (Dulong, 1971). No obstante, aun siendo minoritarios, el simple hecho de que entren en una rebelión abierta, se sindicalicen y expresen su solidaridad con los obreros constituye un indicio particularmente inquietante para las direcciones de las empresas. La existencia misma de la categoría de «cuadros», aun siendo muy heterogénea en una multiplicidad de aspectos, ¿acaso no expresaba ante todo la ruptura con el mundo obrero y la solidaridad con las direcciones de empresa por parte del personal de concepción y de control?

En el caso de los cuadros, dos exigencias son particularmente claras. En primer lugar, una demanda de seguridad. Dicha demanda está ligada, especialmente en el caso de los pequeños cuadros autodidactas, al temor frente al desempleo y a la pérdida de su estatuto tras las reestructuraciones y las fusiones de mediados de la década de 1960. La expresión de estos temores es manifiesta, sobre todo, en los cuadros de la CGT, que representan a una mayoría de cuadros

de primer rango, de promoción y autodidactas (Maurice, Cornu, 1970). En el caso de los cuadros diplomados, y particularmente en los cuadros jóvenes adheridos a la CFDT, la dimensión de la seguridad se expresa especialmente a través de las inquietudes por el porvenir que acompañan al problema, muy importante en el discurso estudiantil, de las «salidas laborales». La demanda de seguridad está ligada al temor a una desvalorización del diploma resultante del incremento del número de diplomados producido durante este periodo y al tema (asociado al de la «nueva clase obrera») de la proletarización de los estudiantes y de los cuadros.

La segunda demanda avanzada por los ingenieros y los cuadros –mucho más insistente que la demanda de seguridad– concierne a la autonomía. En realidad, esta demanda no constituye realmente una verdadera novedad, sino que constata que los cuadros, simplemente, se han adelantado al resto de los asalariados en la reivindicación de autonomía. La literatura de gestión empresarial de finales de la década de 1960 que hemos estudiado proponía ya soluciones como la implantación generalizada de la dirección por objetivos. Lo que resulta novedoso en las reivindicaciones de la década de 1970 es el cuestionamiento del principio jerárquico en sí mismo, que puede parecer particularmente inquietante cuando agita a aquellos que constituyen su encarnación en las empresas, y la extensión de la demanda de autonomía más allá de los cuadros de dirección a todas las profesiones en las que se emplea personal diplomado. En sus versiones más radicales, las demandas pueden llegar hasta la reivindicación de un control «democrático» de la empresa.

En la CFDT, la demanda de autogestión y de democracia en la empresa ha desempeñado un papel central en el interés de los cuadros por el movimiento de la década de 1970[15]. Iba, además, acompañada de una crítica de las formas tradicionales de representación («la existencia de comisiones obreras en los talleres hace que los delegados de personal no tengan ya razón de ser») y del sindicalismo clásico («no podemos demandar democracia en la empresa si los sindicatos no son ellos mismos democráticos») (CFDT, 1969). Las propuestas autogestionarias de la CFDT, absolutamente inaceptables para la patronal, inspiraron algunos años más tarde, sin embargo, la renovación de los métodos de gestión empresarial.

[15] Podemos encontrar un buen eco de ello en el número 82 de la *Revue du Militant [Revista del Militante]* (marzo-abril de 1969), publicada por la CFDT, que incluye un informe de las cinco comisiones que el 7 y 8 de diciembre de 1968 reunieron a 80 militantes de la CFDT para «aclarar las experiencias vividas en mayo-junio». La *comisión núm. 1* presta atención a la «puesta en marcha de comités de huelga y de comisiones»; en algunas empresas, estas comisiones no han sido únicamente estructuras de reflexión (por ejemplo: en el hospital de Clermont, el Comité de Acción Permanente era la instancia de decisión, habiendo decidido el personal gestionar una parte de los servicios del hospital). La *comisión núm. 2* cita el caso de empresas donde «los trabajadores han tomado en sus manos el aparato de producción. En estos casos, la producción ha estado asegurada con independencia de cuál fuera la posición de la jerarquía: ya participara en esta iniciativa o estuviera suplida por los trabajadores (el caso de Pechiney: Lacq), que han implementado una estructura mucho más ligera cuyo papel tenía, sobre todo, un carácter técnico y en la cual el reparto de responsabilidades era muy flexible: decisión colectiva lo más a menudo posible, decisión tomada por el interesado en caso de urgencia. El espíritu de iniciativa ha permitido, en este contexto, que se expresara el ingenio de los trabajadores, que han conseguido resolver problemas que los ingenieros consideraban hasta entonces como irresolubles». «Una primera constatación –escribe el informante de la *tercera comisión*–, es que la toma del poder en la empresa es posible; el exterior, el contexto pueden ser coadyuvantes, pero lo esencial está dentro de la empresa y depende de nosotros». Los miembros de la *cuarta comisión* declaran que en dos casos sobre seis han reivindicado poderes (Rhône-Poulenc, centro hospitalario de Nantes). Han «probado la capacidad de gestión de los trabajadores en ámbitos técnicos limitados» y la posibilidad de «realizar una experiencia de organización del trabajo no jerarquizado». Finalmente, el informante de la *quinta comisión* se refiere a las reivindicaciones que pretenden «un cierto poder sobre la organización del trabajo y la formación» (CFDT, 1969).

2. REACCIONES Y RESPUESTAS A LAS CRÍTICAS

En un primer momento, los patrones (miembros activos del CNPF, dirigentes de grandes empresas), en conexión con el gobierno Chaban-Delmas, interpretarán la crisis *en términos de crítica social* y buscarán un apaciguamiento negociando con las centrales sindicales a escala nacional mejoras en términos salariales o de seguridad, sin ceder nada en los puntos que, como las demandas de autonomía o de creatividad, se relacionan más bien con la crítica artista. La gestión de la crisis se ubicará en el terreno de las relaciones industriales pactadas entre patronal-Estado-sindicatos, donde diversas pruebas de fuerza han sido progresivamente codificadas e instituidas desde la década de 1930, adoptando así la forma de pruebas legítimas. Por el contrario, serán ignoradas o contrarrestadas las demandas (autogestión, relaciones de poder, respeto de la dignidad de las personas, etc.) para las que no existe ningún marco instituido.

En un segundo momento, ante el fracaso, desde el punto de vista de los patrones, de esta estrategia, que se ha mostrado costosa y no ha tenido como resultado la paralización de la protesta y el control de los comportamientos en el puesto de trabajo, ni por la dirección de las empresas ni por los sindicatos – la desorganización de la producción no desciende sensiblemente–, las facciones innovadoras de la patronal adoptarán una nueva interpretación de la crisis de la

ta, el descrédito de este último ha sido acompañado por una deserción, temporal aunque muy real para la crítica, del terreno económico. Bajo el fuego de la crítica artista, la empresa se ha visto reducida a la función de institución opresiva al mismo nivel que el Estado, el ejército, la escuela o la familia, mientras el combate antiburocrático en favor de la autonomía en el trabajo se ha encaminado hacia las preocupaciones de igualdad económica y de seguridad de los más desfavorecidos. Como se decía entonces, las reivindicaciones «cualitativas» han sido consideradas más esenciales, pero también más revolucionarias, ya que combatían las formas mismas de la acumulación capitalista, que las reivindicaciones «cuantitativas».

Desarrollamos ahora, más detalladamente, la historia de las dos respuestas del capitalismo a las críticas de 1968. Las acciones que se desprenden de la primera respuesta provienen mayoritariamente de los acuerdos de Grenelle en 1973, pero se extienden más allá. La segunda respuesta, cuyos efectos se ven sobre todo a partir de 1975, está en gestación en ciertos grupos patronales desde 1971, fecha de la aparición del informe del CNPF sobre los obreros descualificados que testimonia una reflexión muy avanzada ya sobre la organización y las condiciones de trabajo.

Una primera respuesta en términos de crítica social

La primera respuesta se caracteriza porque no abandonan las soluciones propuestas por el segundo espíritu del capitalismo. Constituye una tentativa por mejorar los dispositivos de seguridad de éste, así como las fuentes de motivación, quedando estas últimas reducidas a cuestiones de remuneración sobre las cuales la patronal cede con mayor facilidad cuanto más le permite la inflación recuperar rápidamente lo que ha concedido. Se trata, efectivamente, de obtener de nuevo un nivel aceptable de motivación en el trabajo, pero sin salirse de las soluciones empleadas habitualmente y sin ceder a las demandas de transformación del trabajo en sí mismo.

La desorganización de la producción, la ruptura de las rutinas del trabajo, el cuestionamiento de las formas disciplinarias en vigor en las empresas, que se asentaban firmemente en un compromiso entre lógica industrial (horarios impuestos, mediciones del rendimiento...) y lógica doméstica (control próximo, respeto a la jerarquía, a la autoridad de los ancianos...), tuvieron como resultado incrementar en proporciones considerables el número y la intensidad, incluida la emocional, de las pruebas en el lugar de trabajo. No obstante, puesto que se arraigaban en conflictos de nuevo tipo (a menudo, por ejemplo, en disputas personales con un jefe jerárquico) y afectaban a situaciones que hasta entonces

cual se desprenderá una segunda estrategia. Comprenderán la crisis *en los términos de la crítica artista*, como una revuelta contra las condiciones de trabajo serviles y contra las formas de autoridad tradicionales. No esperaran ya el retorno a la paz social de la acción de las centrales sindicales, cesarán de negociar con ellas mejoras sociales y, por el contrario, pretenderán eludirlas en el ámbito local y en el lugar de trabajo.

No obstante, el orden de respuesta a ambas críticas, la crítica social primero, la crítica artista después, no proviene solamente de una evolución de las reflexiones y de las oportunidades patronales; se desprende también de una transformación de la propia crítica. En efecto, a finales de la década de 1960 y a comienzos de la de 1970, la crítica social, cuya forma más clásica había sido protagonizada por el movimiento obrero (cfr. la ola de adhesión a la CGT en el otoño de 1968), pero también por el activismo de extrema izquierda trotskista y maoísta, se encuentra revigorizada hasta el punto de ocultar la crítica artista, pese a estar esta última, sin lugar a dudas, más presente durante los acontecimientos de mayo. Esta última conseguirá tomar su revancha en la segunda mitad de la década de 1970, momento en el que la crítica social parece extinguirse. En efecto, este periodo está marcado por el afloramiento de una multitud de «nuevos movimientos sociales»[16] (feministas, homosexuales, ecologistas y antinucleares), por la progresiva dominación en el seno de la izquierda de las ideas de la fracción autogestionaria no comunista de la misma y, a lo largo de la década de 1980, por una crítica muy severa del comunismo, al que se aplica, sin encontrar las mismas resistencias que en las décadas de 1950 o 1960, las categorías de análisis del totalitarismo (Furet, 1995, p. 95)[17]. Habida cuenta de la asociación, particularmente fuerte en Francia, entre la crítica social y el movimiento comunis-

[16] La expresión ha sido forjada para señalar el hecho de que no se trata de movimientos de «clase» y, en particular, para remarcar sus diferencias en relación al tipo mismo de movimiento social que constituía entonces el movimiento obrero. El movimiento estudiantil fue considerado como el precursor de este tipo de agrupación que transciende parcialmente las diferencias de clase, aunque haya podido ser descalificado como «pequeñoburgués», es decir, devuelto a la categoría de pensamiento de la lucha de clases. Esta característica específica del movimiento estudiantil es, de hecho, una de las razones propuestas para explicar la incomprensión de los acontecimientos de 1968 manifestada por la CGT y el PCF. Los estudiantes, no formando una «clase», no podían estar, de modo serio, a la vanguardia del cuestionamiento de la sociedad capitalista.

[17] Los «nuevos filósofos» (A. Glucksmann, *La cocinera y el comedor de hombres*, 1975; B. H. Levy, *La barbarie tiene rostro humano*, 1977) marcan el viraje del izquierdismo desde el anticapitalismo hacia la crítica del comunismo. Le Goff (1998) dedica un capítulo entero –permaneciendo muy crítico– a la «nueva filosofía», haciendo de ella uno de los puntos de inflexión fundamentales en la penetración de las ideas de 1968.

no habían sido consideradas suficientemente problemáticas como para ser objeto de un elevado nivel de formalización y de control, estas pruebas encontraban difícilmente una salida aceptable de tipo procedimental en la negociación local o en la movilización, por ejemplo, de los delegados de personal o de las secciones sindicales. Sin embargo, debido a los riesgos de degradación creciente que comportaban situaciones tan inciertas, lo que exigía una respuesta rápida, los actores cuyo dominio de la situación proseguía siendo el más fuerte, es decir, los representantes de las organizaciones patronales y los representantes de las grandes centrales sindicales, acordaron remitir la multitud de pruebas locales, difíciles de interpretar, sin soluciones evidentes, a menudo en los límites de la violencia, al espacio de las pruebas identificadas, reconocidas, instituidas y enmarcadas jurídicamente.

La *iniciativa*, en este caso, vuelve sin duda a *los sindicatos*, preocupados por obtener resultados tangibles y acumulables, lo cual era más fácil en el caso de las antiguas reivindicaciones, denominadas en la época «cuantitativas». Mientras que los conflictos locales tenían a menudo como característica no ser desencadenados por iniciativa de los sindicatos (que recuperaban sobre la marcha a los movimientos provenientes de la base) y arrancar a raíz de disputas que tenían a veces un carácter individual (rebelión frente a un contramaestre considerado abusivo, por ejemplo), el trabajo de transformación y de traducción operado entretanto por los sindicatos hacía emerger reivindicaciones «económicas» que, al mismo tiempo, les interesaban porque podían ser objeto de extensión sobre una base estatutaria o categorial y, por otro lado, eran consideradas como negociables por la patronal: así, reivindicaciones como el alineamiento salarial, el pago mensual y la promoción de las categorías más bajas (Durand, 1979). Esta actitud se inscribía en la misma línea de los acuerdos de Grenelle de mayo de 1968, que, sin embargo, no habían paralizado la huelga a corto plazo y habían sido rechazados por las bases, que los consideraban precisamente demasiado «cuantitativos»[18]. Como muestran Durand y Dubois (1975), la importancia concedida a reivindicaciones «cualitativas» novedosas ha dado lugar a un lento trabajo de construcción por parte de las centrales sindicales. Aunque estas reivindicaciones son estadísticamente muy minoritarias entre los motivos oficiales de huelga, los conflictos que se remiten a ellas captan comparativamente más interés en la prensa sindical y general. Se trata de aprender a identificar estas «nuevas demandas» y ponerlas en primer plano en los conflictos en lugar de traducirlas, desnaturalizándolas, en reivindicaciones salariales; este aprendizaje, sin embargo, continúa siendo lento y la mayoría de los motivos de insatisfacción siguen refiriéndose a cuestiones económicas.

La manera en que los sindicatos comprendían en la práctica la crisis orientando las pruebas locales, confusas, cargadas de emociones y vehiculando quejas múltiples hacia pruebas dotadas de un grado de formalización y de generalización más elevado que concernían prioritariamente a los salarios coincidía hasta cierto punto con las *expectativas de la patronal*, al menos de su fracción más ilustrada, que veía en la concesión de mejoras económicas e incluso en la institucionalización de la relación con los sindicatos un mal menor. Cierto es que en 1968 Francia ofrece un aspecto muy diferente con respecto a otros países occidentales (Estados Unidos, Gran Bretaña o Alemania particularmente), ya que cuenta con un sindicalismo asalariado muy fragmentado, francamente desunido, caracterizado por una débil práctica en la negociación con la patronal –ya sea a escala nacional, por sectores o empresas– y por acuerdos que no se adentran en profundidad en la vida de las empresas y que se firman la mayoría de las veces bajo la presión del Estado. La patronal francesa podía entonces pensar ciertamente que el fortalecimiento de uno de los sistemas de relaciones industriales occidentales más débiles no sería peligroso.

La actitud patronal con respecto a los sindicatos y las disposiciones a la negociación son, no obstante, diferentes en la patronal tradicional –que obstaculiza como siempre la acción sindical y, especialmente, el reconocimiento de la sección sindical de empresa, obtenido tras los acuerdos de Grenelle– y en la patronal «de progreso», que es mayoritaria en el equipo dirigente del CNPF después de 1969 (Bunel, Saglio, 1980). Al igual que los promotores de la «nueva sociedad», J. Chaban-Delmas y, sobre todo, J. Delors, y que los sociólogos del trabajo cercanos a la CFDT, estos patrones interpretan las formas adoptadas por la crisis de mayo en las empresas y la agitación que la ha seguido como el resultado de una insuficiencia de la institucionalización de las relaciones sociales patronal/sindicato y de la ausencia de prácticas de negociación a escala de la empresa

[18] André Barjonet (1968), quien, tras más de veinte años como secretario del Centro de Estudios Económicos y Sociales de la CGT, dimite en 1968, cuenta de este modo cómo la CGT ha aplanado, para gran alivio de la patronal, el inmenso movimiento de protesta que sacudía el país sobre reivindicaciones clásicas: «El 20 de mayo, George Séguy en un discurso pronunciado ante los obreros de Renault afirma con fuerza los objetivos estrictamente reivindicativos de la huelga. Tras esta intervención, el presidente del CNPF, M. Huvelin, se dirige a la CGT para saber si este discurso es una trampa o si realmente la CGT no persigue en realidad más que objetivos reivindicativos, y hace saber que si tal es el caso, las negociaciones pueden comenzar...». La CGT y el PCF, no incitando en ningún momento al amotinamiento o al despojamiento del poder gaullista (como R. Aron les alaba en *Le Figaro* del 4 de junio de 1968), demuestran ser los mejores aliados del poder en lo que concernía al mantenimiento del orden. Consintiendo, entre otras cosas, las elecciones legislativas en las que no tenían ninguna posibilidad de ganar, aceptan asimismo recurrir a los modos instituidos de resolución de los conflictos y una salida de la crisis no innovadora.

(Dubois, 1978). Sindicatos potentes, pero razonables, que controlen bien a sus bases, que sin suprimir los conflictos sociales permitirían poner en marcha pruebas institucionalizadas de resolución de éstos a todos los niveles, son considerados como un elemento importante para la paz social y el progreso económico[19].

Esta política se enfrentaba, en el ámbito de la empresa individual, a la hostilidad de un gran número de jefes de empresa y también a la debilidad de los sindicatos, cuya implantación local siempre había sido combatida (excepto en el sector público y en las grandes empresas nacionalizadas) y cuyos delegados no se beneficiarían de una protección legal más que tras los acuerdos de Grenelle. La «nueva sociedad» se orientó, por lo tanto, más bien hacia la negociación de acuerdos con las grandes centrales sindicales a escala nacional, lo que paradójicamente, aunque en continuidad con la historia de las relaciones industriales francesas, reforzaba el papel del Estado en las relaciones profesionales, mientras que J. Delors deseaba instituir negociaciones regulares a escala de empresa con el fin de desvincular al Estado y de despolitizar las relaciones patronal/sindicato (Howell, 1992, p. 85). La conversión de la patronal a la negociación se sustenta sobre dos convicciones. La primera es que las instancias nacionales de los sindicatos son más responsables, más fiables, más «serias» que las bases obreras o incluso que las secciones de empresa[20]. El temor de llegar a ver a los sindicatos desbordados por sus bases es permanente[21]. Conviene, por lo tanto, reforzar sus instancias nacionales firmando con ellas acuerdos interprofesionales. La segunda es que las manifestaciones salvajes del nuevo espíritu libertario, las múltiples formas de cuestionamiento de la autoridad y de la jerarquía, las demandas de autonomía y de control democrático de la empresa y, de forma más general, los inquietantes síntomas del «rechazo del trabajo», particularmente entre los jóvenes, serán apaciguados a través de concesiones sobre los salarios y, sobre todo, a través de medidas que refuercen la estabilidad y la seguridad, es decir, por acuerdos que garanticen un estatuto a los asalariados en las empresas. El CNPF percibe entonces en el «diálogo permanente con los agentes sociales», en la puesta en marcha de una «política paritaria», el medio –como declara en 1971 François Ceyrac[22]– «de unir en una misma búsqueda la expansión económica y la promoción de las personas» y de preservar, frente a sus detractores, un desarrollo económico de tipo capitalista (Durand, Dubois, 1975, p. 180). Se elabora así un «modelo de sociedad», que encontrará su traducción política en la «nueva sociedad» de Jacques Chaban-Delmas y Jacques Delors, y que trata de sostener el esfuerzo de industrialización (el objetivo es un crecimiento del PNB de un 6 por 100 por año) en un contexto librecambista «reforzando la cohesión de la empresa» a través de una política social que se apoye en medidas de orden categorial. Esta política supone el aumento de los salarios bajos, la reducción de las disparidades salariales, la gestión planificada del personal, la formación permanente, el desarrollo de los equipamientos colectivos, etcétera.

Esta estrategia de negociación de los poderes públicos y de la patronal estaba subordinada a la política económica de la época (Durand, Dubois, 1975, pp. 187 y ss.) y correspondía también a lo que podía ser acordado en un contexto aún no marcado por la «crisis» que comienza en 1974 (económica esta vez y no de

---

[19] Una declaración del presidente de Alfa-Romeo –publicada en *Il Giorno* del 11 de mayo de 1970– expresa bastante bien el estado de ánimo que tiene por aquel entonces la patronal europea: «El salario no es el verdadero problema y la industria italiana puede digerir los aumentos salariales, pero con la condición de que el trabajo pueda ser organizado y la producción marche. Italia ha conseguido su milagro económico porque ha trabajado con creatividad y ardor. Sin embargo, actualmente, un espíritu de permanente rebelión, de política fatalista, de agitación desordenada parece prevalecer» (citado en Bénot, 1977, p. 113).

[20] Durante la década de 1970, el reforzamiento de los sindicatos «responsables» es ampliamente considerado como uno de los medios para luchar contra el riesgo de anarquía suscitado por el exceso de democracia y de igualitarismo en los países desarrollados. Cfr., por ejemplo, el Informe de la Comisión Trilateral de 1975: «La gobernabilidad de una sociedad en el ámbito nacional depende de la medida en que ésta se encuentre efectivamente gobernada en los ámbitos subnacional, regional, local, funcional e industrial. En el Estado moderno, por ejemplo, la existencia de patrones fuertes al frente de los sindicatos es a menudo vista como una amenaza para el poder del Estado. Actualmente, sin embargo, contar con líderes sindicales responsables que tengan una autoridad real sobre sus miembros es menos un desafío a la autoridad de los líderes políticos nacionales que un prerrequisito para el ejercicio de esta misma autoridad» (Crozier, Huntington, Watanuki, 1975, p. 7, traducido por nosotros).

[21] De este modo, podemos leer en el informe de la OCDE de 1972 ya citado: «En Francia [...] los acuerdos conseguidos a partir de las negociaciones colectivas han sido poco respetados en muchos casos y han estado muy expuestos a los ataques de los jóvenes militantes» (p. 20).

[22] François Ceyrac es el artífice, por parte de la patronal, de la política social conocida con el nombre de «gran política contractual». La conversión de la patronal a la negociación es reciente (Bunel, Saglio, 1980); los responsables empresariales, muy preocupados por preservar su autonomía, han desconfiado tradicionalmente de toda delegación de poder al CNPF, el cual podría comprometerlos, y consideran, por consiguiente, los acuerdos nacionales o por sectores, así como la regulación legal efectuada por el Estado, como trabas a sus libertades patronales. Pese a ser preconizado desde comienzos de la década de 1960 por el Centro de Jóvenes Dirigentes, el giro hacia una estrategia de negociación se efectúa entre 1965 y 1968, probablemente con ocasión del ascenso de François Ceyrac a la vicepresidencia social del CNPF a finales de 1967. Esta orientación, anterior a los acontecimientos de mayo, se verá confirmada, pareciendo que la revuelta daba la razón al nuevo equipo dirigente, lo cual se reflejará en el ascenso de F. Ceyrac a la presidencia del CNPF en 1972. Pese a que jamás un dirigente del CNPF haya dicho que negociaba «porque ante el ascenso de las luchas sociales, considera que es el único medio de preservar un desarrollo de tipo capitalista», los discursos patronales de la época lo sugieren inequívocamente (Durand, Dubois, p. 180).

gobernabilidad como la de 1968). Con la apertura de las fronteras fruto de la entrada de Francia en el Mercado Común, adquieren una importancia cardinal la industrialización –objetivo prioritario del VI Plan– y la competitividad de las empresas, resultado de la adopción de nuevas técnicas, de concentraciones y de reorganizaciones internas. Era necesario evitar los sobresaltos sociales que echarían a perder el conjunto del sistema, ceder prioritariamente sobre aquello que favorecía esta política (la mejora de la calidad de la mano de obra a través de la formación permanente y de la mensualización de las retribuciones, lo cual revaloriza la condición obrera y permite atraer personal de mejor calidad; los dispositivos de motivación de los asalariados, con el fin de que colaboren con las estrategias de expansión) y, por el contrario, frenar los otros aspectos (la edad de la jubilación en un contexto de penuria de mano de obra, el derecho sindical en la empresa que cuestiona la autoridad no compartida[23]). La coyuntura económica favorable (fuerte incremento de la producción, inflación semejante a la de los socios comerciales, pleno empleo, equilibrio en los intercambios) permitía, por otro lado, concesiones suplementarias sobre la evolución del SMIC (Salaire Minimum Interprofessionel de Croissance) [Salario Mínimo Interprofesional] y el poder adquisitivo. La situación de inflación, acentuada desde 1968, era también propia de la negociación, puesto que se «afloja» más fácilmente sobre los salarios cuando se pueden aumentar los precios.

La «gran política contractual» desemboca en la *firma de un gran número de acuerdos* nacionales interprofesionales, dando lugar a la promulgación de leyes y decretos, y prosigue a través de negociaciones contractuales por sectores y profesiones. De este modo, la seguridad de los asalariados aumentará en proporciones importantes y contribuirá a la instauración de un estatuto de los trabajadores. Entre estos acuerdos, que afectan de cinco a nueve millones de asalariados, podemos recordar, en particular, el acuerdo nacional interprofesional sobre la seguridad del empleo, que constriñe a las profesiones a crear comisiones regionales interprofesionales (1969); las cuatro semanas de vacaciones pagadas (1969); la creación del SMIC (1970); la declaración común sobre la mensualización de las retribuciones (1970); el acuerdo sobre las indemnizaciones diarias por baja maternal (1970); el acuerdo nacional interprofesional sobre el derecho a la formación continua (concluido, en 1970, bajo la presión de Jacques Delors); el acuerdo marco sobre la formación y el perfeccionamiento profesional (1971); la ley sobre la duración máxima del trabajo (1971); el acuerdo sobre las prejubilaciones y las garantías de recursos que permiten a sus beneficiarios percibir el 70 por 100 de su salario anterior (1972); la ley sobre la participación de los inmigrantes en las elecciones profesionales (1972); la ley sobre el agravamiento de penas en caso de transgresión del derecho del trabajo (1972); la ley que prohíbe el trabajo clandestino (1972); la ley de generalización de las jubilaciones complementarias (1972); el acuerdo de garantía en caso de suspensión de pagos (1973), y el acuerdo de indemnización total (90 por 100 del salario bruto) por desempleo durante un año (Jobert, 1974).

Los principales sindicatos participan en esta política de compromiso, aun cuando la CGT y la CFDT permanecen en una lógica de lucha de clases, no viendo en ello más que una etapa que conduce a la salida del capitalismo, como lo demuestra el hecho de que rechazan toda ley o todo acuerdo «que ligue la mejora de la suerte de los trabajadores a la prosperidad del sistema capitalista» (Durand, Dubois, 1975 p. 183). No hay que subestimar la importancia de estos acuerdos (tal y como han hecho la mayoría de los movimientos izquierdistas de la década de 1970, quienes, desde el espíritu del fatalismo de lo peor, no verían en ello más que un ardid de la razón capitalista). Los años que siguen a mayo de 1968 están marcados en Francia por el mayor avance social desde la Liberación. Los acuerdos firmados, las leyes promulgadas y los fallos emitidos durante este periodo pueden, desde ese momento, servir de punto de apoyo convencional para cuestionar la justicia de las pruebas en el trabajo de las que depende la acumulación capitalista. Las formas de obtener beneficios pueden ser criticadas más frecuentemente, no solamente como injustas, sino como ilegales. El hecho de que las seguridades o las protecciones así adquiridas sean a menudo de orden categorial o estatutario impide a la patronal aprovecharse fácilmente de las diferencias individuales para hacer que los asalariados compitan entre sí[24]. Si bien

[23] «Las reformas más costosas (formación profesional continua, pago mensual de las retribuciones, participación en los beneficios) surgen de iniciativas patronales y gubernamentales en ausencia de verdaderas presiones sindicales. Se inscriben en la lógica de la política económica aplicada. Las otras reformas, que no se inscriben directamente en esta lógica (SMIC, jubilaciones), tienen incidencias financieras menores [...]. Presentamos a continuación algunos ejemplos de su coste. Formación profesional continua: en 1972, primer año de aplicación, alrededor de 1.500 millones de francos; a partir de 1976, más de 4.000 millones de francos anuales. Pago mensual de las retribuciones: coste aproximativo global entre 5.000 y 8.000 millones de francos, repartidos esencialmente a lo largo de cuatro años entre 1970 y 1973. Participación en los beneficios: reserva de participación para 1968 (primer año de aplicación), 700 millonesde francos; para 1973, más de 2.000 millones de francos. SMIC: incidencia del aumento más rápido del SMIC (en relación al salario por hora medio) en 1971, 100 millones de francos; en 1972, 260 millones de francos. Jubilación: coste de la ley de diciembre de 1971, 1.900 millones de francos repartidos en cuatro años» (Durand, Dubois, 1975, p. 189).

[24] Ofreciendo garantías estatutarias, es decir, duraderas y no revisables en función de los rendimientos económicos –sean éstos locales o globales–, estos acuerdos contribuyen a aliviar a los asalariados frente a los azares debidos a la incertidumbre de los mercados, que son

el acceso al estatuto se encuentra en realidad subordinado a una prueba, el carácter categorial del acuerdo disminuye el nivel de incertidumbre y crea estados estables tales que «toda persona afectada por el acuerdo considera *a priori* que los demás se encuentran en el estado esperado y no exige la prueba de ello» (según la formulación de Chateauraynaud, 1991, pp 166-167). Lo que está en juego, en negativo, no es otra cosa que lo que aún no se denomina «flexibilidad», sino, por ejemplo, la «fluidez de la mano de obra» y que *a contrario* hace recaer sobre los individuos las incertidumbres de las que el estatuto los protege.

Los acuerdos obtenidos durante los años 1969-1973 modifican el reparto del valor añadido en favor de los asalariados[25] e incrementan su seguridad en proporciones importantes. Acreditan de este modo y concluyen una primera definición de la crisis del capitalismo en términos de demanda de una mayor justicia social, es decir, de ventajas otorgadas no a los individuos en función de sus méritos, sino a los colectivos en relación con su contribución global a la producción del valor añadido. Como bien lo expresa J. Delors en un libro-entrevista de 1974, la justicia social, en el sentido en que se entiende el término durante este periodo, se distingue claramente de la retribución justificada de los rendimientos individuales rechazada con el nombre de meritocracia[26]. A diferencia de esta última, que divide –puesto que ordena a las personas según el nivel de sus competencias– y que es por definición inestable –puesto que la prueba de resultados debe, para ser legítima, ser reversible–, la justicia social se materializa cuando las mejoras son obtenidas colectivamente y cuando se garantizan mediante un estatuto apoyado en un texto legal, que las protege de su cuestionamiento.

No obstante, en el período que nos atañe, estas ventajas, estas «conquistas», han sido obtenidas a costa de un mantenimiento del *statu quo* del poder en la empresa y de la autonomía.

En efecto, la patronal temía menos a una prueba de fuerza con los sindicatos a escala nacional sobre la cuestión salarial que a una desorganización de la producción y a una pérdida progresiva del control en el taller y la empresa. El ejemplo del mayo rampante italiano servía de contrapunto y de advertencia. Los conflictos en las fábricas FIAT, en Mirafiori, constituían un ejemplo particularmente inquietante. Será durante el transcurso de estos conflictos, en 1969, cuando se ponga en marcha el «movimiento de los delegados» –con sus asambleas, sus delegados y sus consejos de fábrica–, que se extenderá a un centenar de empresas y que conseguirá, a comienzos de la década de 1970, apoderarse de una parte importante del control de las modalidades de trabajo en la FIAT: control de las horas suplementarias, asignaciones, desplazamientos, promociones categoriales (para obstaculizar las promociones individuales y las divisiones que conllevan entre asalariados), etc. (Sofri, 1974; Bénot 1977, pp. 162-166; Santilli, 1987).

La patronal, a través del CNPF, se opone enérgicamente a todo reparto de poder en la empresa. Esta oposición se mantendrá durante todo el periodo y se manifestará tanto en el conflicto de la Lip en 1973[27] como con ocasión del infor-

remitidos a otros actores (los dirigentes de empresa, los accionistas, eventualmente al Estado, mediante el recurso a las primas y las subvenciones). La definición de un estatuto tiende a disminuir el número, la intensidad y el carácter imprevisible de las pruebas a las que se enfrentan los trabajadores. Véase, por ejemplo, el caso del pago mensual de las retribuciones. A mediados de la década de 1960 entre el 7 y el 11 por 100 aproximadamente, según las estimaciones, de los obreros de las industrias de transformación percibían su retribución mensualmente. Sin embargo, el acceso al estatuto de trabajador pagado mensualmente estaba, la mayoría de las veces, subordinado al juicio de los contramaestres, por lo que traía aparejada entonces la hostilidad hacia aquel que se había beneficiado de esta medida y la disociación de su grupo de pertenencia, cuyas condiciones de trabajo seguía compartiendo. Por este motivo, resultaba que los obreros que habían sido elegidos por la dirección rechazaban la mensualización. La generalización del estatuto de trabajador pagado mensualmente y la legalización de las condiciones de acceso a esta categoría no permiten ya ofrecer tan fácilmente la promesa de un cambio de estatuto en las pruebas cotidianas del trabajo (cfr. Bunel, 1973, pp. 60-63).

[25] Sabiendo que el reparto beneficios/salarios del valor añadido es, a largo plazo, una ratio bastante estable (alrededor de 1/3-2/3), no podemos más que constatar la amplitud de la evolución de esta tasa en Francia durante la década de 1970: la parte relativa a los salarios (cargas sociales incluidas), que era del 66,4 por 100 en 1970, aumenta continuamente para alcanzar un 71,8 por 100 en 1981, siendo el resto la parte que retorna al capital medida a partir del excedente bruto de explotación. Más del 5 por 100 de la renta nacional ha sido redistribuida del capital hacia el trabajo de 1970 a 1982 (Piketty, 1997).

[26] «Según este término [la meritocracia], el criterio del éxito es único y la sociedad se sustenta esencialmente sobre una jerarquía determinada. Florece actualmente en nuestras sociedades un modelo de referencia que permite a una minoría acumular todas las ventajas: el poder, el dinero, el trabajo interesante, el modo de vida que ofrece la mayor libertad [...]. La tentación meritocrática existe, en efecto, en todas las sociedades. Adopta, no obstante, formas más agudas en nuestro país y está en profunda contradicción con la aspiración de igualdad [...]. Olvidamos uno de los grandes ejes del socialismo: la promoción colectiva» (Delors, 1975, pp. 138-139).

[27] «Ambroise Roux pensaba que Charles Piaget [líder sindical durante el conflicto de Lip] debía ser perseguido y condenado por robo y que no se podía dar cobertura a sus procederes si se quería evitar que se extendiesen como una mancha de aceite» (Weber, 1987, p. 211). La lucha de los trabajadores de Lip por el salvamiento de su empresa, puesta en liquidación en 1973, durará tres años y permanecerá como el conflicto simbólico de la revuelta de 1974. Constituye uno de los escasos ejemplos de autogestión en Francia, puesto que en junio de 1973 los asalariados deciden volver a poner en marcha una cadena de producción de relojes, venderlos y retribuirse de acuerdo con un criterio igualitario. Gozando de amplios apoyos entre las asociaciones y las personalidades anticapitalistas y de una opinión pública muy favorable, la lucha de los trabajadores de Lip encarnará los esfuerzos de los asalariados por defender sus empresas y sus empleos antes de que, durante la década de 1980, estos

me Sudreau sobre la reforma de la empresa dos años más tarde. Son particularmente criticadas las propuestas de reconocer «a cada asalariado un derecho de expresión individual y colectivo» y de «integrar a representantes de los asalariados, con capacidad deliberativa, en los consejos de administración o en los consejos de vigilancia» (Weber, 1987, p. 226). La oposición de la patronal a todo lo que, de cerca o de lejos, recuerde a la autogestión es igualmente manifiesta en el caso de los cuadros y de los ingenieros, cuyas demandas de autonomía, sin embargo, no tienen, la mayoría de las veces, el carácter radical de los consejos obreros.

A finales de la década de 1960 y a comienzos de la de 1970, el CNPF, que cuenta todavía, además de con los directores de grandes empresas que gozan de influencia sobre todo a través del Centro de Jóvenes Dirigentes, con un gran número de patrones de pequeñas y medianas empresas, responde en un primer momento a la crisis de autoridad en términos tradicionales, considerando toda exigencia de control una «ingerencia peligrosa e intolerable» condenable en nombre de las «leyes naturales de la economía». De este modo, la central patronal reproduce en 1968 sus propios posicionamientos anteriores a la crisis, como lo demuestra, por ejemplo, la declaración conjunta emitida por la asamblea general del CNPF de enero de 1965: «En materia de gestión de las empresas, la autoridad no puede repartirse; la experiencia constante nos muestra que cualquier otra fórmula conduce a la impotencia. La presencia de un hombre responsable al frente de la empresa es lo que permite que el ejercicio oportuno de la autoridad asuma la forma humana y que el necesario diálogo con los asalariados quede asegurado» (citado en Willener, Gadjos y Benguigui, 1969, p.15). El 21 de mayo de 1968, las oficinas del CNPF son ocupadas por un grupo de cuadros. El 22 de mayo, el CNPF presenta una declaración que condena la huelga y retoma sus temas anteriores. En esta declaración, el CNPF expresa en concreto sus reticencias con respecto a la «participación», consigna del *gaullismo* de izquierda, propuesta por el gobierno para hacer frente a la crisis: «La participación en la empresa únicamente puede ser un factor de eficacia si está fundamentada en el reforzamiento de las estructuras y no en su destrucción; en el respeto de la jerarquía, cuya autoridad no debe socavar aquélla». «Mientras que por todas partes –escribe Catherine Gadjos– se habla de flexibilizar las estructuras existentes, el CNPF habla de reforzar las antiguas estructuras; mientras que por todas partes la autoridad de aquellos que detentan las palancas de mando es cuestionada, el CNPF demanda un refuerzo de la jerarquía y medidas para garantizar el ejercicio de esta autoridad, cuya razón de ser se encontraría en "los

cierres sean considerados, incluso por aquellos que eran las víctimas, como el resultado fatal de los determinismos económicos. La historia de los trabajadores de Lip es narrada en Bordet y Neuschwander (1993).

datos económicos que se imponen a la empresa" o en las "leyes económicas naturales"» (Willener, Gadjos, Benguigui, 1969, pp. 15-16). La reivindicación de participación se traducirá de hecho en la atribución a los asalariados de una parte del beneficio y en la extensión del accionariado entre los trabajadores. Más que conceder poder en el lugar de trabajo, se preferirá compartir la condición de accionista en el plano financiero[28].

Una segunda respuesta en términos de crítica artista

El primer *shock* del petróleo y la recesión de 1974-1975 aceleraron el cuestionamiento de la «gran política contractural». La patronal elaboró otra política social y efectuó una serie de transformaciones. Estos cambios, que se apoyan sobre una segunda interpretación de la crisis del capitalismo prevaleciente en la segunda mitad de la década de 1970, tampoco fueron implementados por *iniciativa* de los sindicatos, sino de las *fracciones avanzadas de la patronal*, y en particular de Enterprise et Progrès [Empresa y Progreso], que toman en serio las opiniones de los «expertos», consultores, especialistas en relaciones humanas y sociólogos, y comprenden que no se puede rechazar en bloque las «ideas de 1968».

Según esta segunda interpretación, que había sido formulada desde finales de la década de 1960 en particular por los sociólogos del trabajo, la crisis del capitalismo no tiene como fundamento la reivindicación de salarios más elevados y menos aún una exigencia de mayor seguridad en el empleo. Es la expresión de una *revuelta contra las condiciones de trabajo* y particularmente contra el *taylorismo*. El interés prestado a las condiciones de trabajo, la crítica del trabajo en cadena, la conciencia de la relación entre la satisfacción en el trabajo y el cumplimiento de tareas más complejas realizadas de manera más autónoma, constituyen tanto temas que han aparecido desde 1970-1971 en la literatura patronal como pistas que han de ser exploradas para hacer frente al cuestionamiento de la autoridad y, sobre todo, para prevenir revueltas venideras (Durand, Dubois, 1975, p. 365), perfilándose las huelgas protagonizadas por los obreros descualificados durante esos mismos años como el desencadenante de esta reflexión.

[28] Las iniciativas patronales concernientes a la participación en los beneficios han comenzado con anterioridad a 1968. La primera ordenanza data de 1959 y una segunda aparece en agosto de 1967. Sin embargo, el movimiento proseguirá después de 1968 [febrero de 1970, ley sobre los accionistas en Renault; diciembre de 1970, ley sobre las opciones sobre acciones en las sociedades anónimas; enero de 1973, ley sobre los accionistas en los bancos y en la SNIAS; diciembre de 1973, ley sobre los accionistas y participación en los beneficios (decretos en abril y mayo de 1974)].

Sin embargo, la explicación que gira en torno al rechazo del *taylorismo*, si bien era plausible en el caso de los obreros descualificados, no era suficiente ni para comprender por qué esta revuelta se manifestaba precisamente en este momento ni para dar cuenta de la importancia de la crisis y de su extensión a las categorías de asalariados, con mucho las más numerosas, que no trabajan en la cadena de montaje. Esta revuelta fue interpretada entonces por numerosos observadores como el resultado del reencuentro por azar de dos series causales independientes: el desarrollo de la racionalización del trabajo y, en el mismo periodo, pero por razones diferentes, el incremento importante del nivel de educación. En este sentido, esta doble evolución ponía en evidencia un trabajo cada vez más descualificado, cuya calidad estaba cada vez más degradada, y unos trabajadores cada vez más cualificados, cuya calidad era bastante mejor que antaño. Según esta interpretación, esta situación provocaba, particularmente en los jóvenes, un sentimiento de *frustración*, ya que sus aspiraciones se veían decepcionadas dado que la prueba del trabajo no les permitía conseguir los resultados que hubieran valorizado sus capacidades y probado sus competencias[29].

Esta segunda interpretación encerraba en potencia un cambio de perspectiva analítica que no se manifestará plenamente hasta la década de 1980: el paso de una representación de las relaciones sociales en términos de colectivos cuya interrelación equitativa compete a la justicia social a una representación individualizante asociada a una exigencia de justicia, pero esta vez entendida en el sentido meritocrático de una retribución diferenciada de las contribuciones singulares y de los resultados individuales (Ehrenberg, 1991).

La nueva manera de interpretar la crisis no emanaba directamente de los actores sobre el terreno, patrones locales, directores de fábrica o asalariados y representantes sindicales[30]. De hecho, el énfasis puesto sobre las condiciones de trabajo es, en un primer momento, el resultado de una reflexión sustentada por los especialistas del trabajo: inspectores del trabajo[31] o sociólogos del trabajo. Sólo a continuación las centrales sindicales, en su labor de construcción de «nuevas reivindicaciones», retoman este tema, al igual que las organizaciones innovadoras de la patronal. Será transformado por el CNPF en eslogan ampliamente difundido a través de una importante campaña de prensa y retomado por los portavoces políticos de la mayoría durante los años 1973-1976. La mejora de las condiciones de trabajo y el enriquecimiento de las tareas, consignas éstas lanzadas a finales de 1973, constituirán dos temas fundamentales a lo largo de la presidencia de V. Giscard d'Estaing[32].

---

[29] Es la tesis que defienden, particularmente, Olivier Pastré (1983) y algunos regulacionistas. Nos parece, *a posteriori*, que estas interpretaciones dadas en el momento de la crisis confunden causas diferentes válidas para grupos diferentes. No podemos imputar la revuelta de los obreros descualificados a un incremento del nivel de instrucción. En Francia, lo mismo que en Italia, la segunda mitad de la década de 1960 y el comienzo de la de 1970 corresponde, por el contrario, a un periodo de industrialización rápido y de incremento de los empleos no cualificados al que la patronal hace frente recurriendo a obreros de origen rural, obreros de primera urbanización, obreros extranjeros, emigrantes del sur en las industrias del norte de Italia, etc. Estos *peasants workers*, como dice Charles Sabel, tienen un nivel educativo muy bajo. No tienen ni experiencia en el trabajo ni experiencia política o sindical. No se han rebelado contra el taylorismo, pero aspiran a un nivel de vida decente y a un trato que no sea injurioso para su dignidad, para su «honor social». Las revueltas de los obreros descualificados a comienzos de la década de 1970 serían, según esta interpretación, fundamentalmente el resultado o bien de un incremento del coste de la vida tal que no parece posible ya vivir decentemente bien de un trato injurioso por parte de los patrones o de los pequeños jefes cuestionando el honor social de los emigrantes. De este modo, se explicaría el hecho de que las grandes huelgas de los obreros descualificados hayan comenzado frecuentemente por un «incidente», local y aparentemente menor, una injuria, un enfrentamiento personal en un taller... (Sabel, 1982, pp. 132-133). Por el contrario, la interpretación que aduce la elevación del nivel de instrucción es realmente válida para los jóvenes técnicos o los jóvenes cuadros.

[30] Un número limitado de conflictos –un 7 por 100 en 1971, por ejemplo– había tenido como principal tema reivindicativo *oficial* las condiciones de trabajo (Durand, Harff, 1973), mientras que un estudio sobre las huelgas de comienzos de la década de 1970 llevado a cabo por C. Durand y P. Dubois en 1975 muestra que en un 62 por 100 de los casos los militantes sindicales admiten que las demandas de aumento salarial están ligadas a frustraciones provocadas por las relaciones jerárquicas y por una insatisfacción con las condiciones de trabajo (Dubois, Durand, Erbès-Séguin, 1978).

[31] J.-M. Clerc cita este informe redactado en 1971 por los directores regionales del trabajo: «En un primer momento, este descontento se manifiesta a través de reivindicaciones concernientes al salario o sus complementos, reivindicaciones mal formuladas, imprecisas, que, en realidad, traducen la mayoría de las veces insatisfacciones más profundas, en ocasiones inconscientes, ligadas a las condiciones de ejecución del trabajo (tareas repetitivas, falta de interés por el trabajo, ritmos, horarios, jerarquía mal aceptada...). Este descontento aparece a menudo en los talleres ocupados mayoritariamente por jóvenes, que son obreros descualificados, pero también, a veces, en los talleres con numerosos jóvenes profesionales: una proporción demasiado grande de jóvenes impide toda esperanza de promoción y hace recaer más pesadamente la carga de las obligaciones cotidianas. La expresión de este descontento es entonces brutal» (citado en Clerc, 1973).

[32] A finales de 1973, diversos grupos de estudio sobre la mejora de las condiciones de trabajo son puestos en marcha en el Ministerio de Trabajo. Una investigación sobre los aspectos técnicos, económicos y financieros de los cambios que pueden ser introducidos en las empresas es confiada al sociólogo Jean-Daniel Reynaud. El 4 de octubre, la Asamblea Nacional aprueba un proyecto de ley para la mejora de las condiciones de trabajo. Prevé la ampliación de la competencia del comité de empresa con la creación en las empresas de más de 300 asalariados de una comisión encargada del estudio de estas cuestiones. Finalmente, en el plano nacional, se crea una agencia para la mejora de las condiciones de trabajo (Caire, 1973). Parece que la creación de la ANACT ha desempeñado, sobre todo, al menos al

Las causas y las razones de este cambio de respuesta son múltiples. Además de la recesión de 1974-1975, que, al disminuir los volúmenes y los márgenes de negocio, sirve para revelar y sacar a la luz los costes de la política seguida desde 1968, hace falta mencionar otros dos conjuntos de factores que atañen, respectivamente, a la patronal y a las fuerzas críticas. La patronal, como veremos, ha comprendido perfectamente la necesidad de cambiar de política; en cuanto a la crítica, su evolución particular durante la segunda mitad de la década de 1970, en parte desconectada de cuanto ocurre en las empresas, le lleva a modificar el frente de protesta y los sujetos de vigilancia.

La «gran política contractual» implementada desde 1968 se ha revelado relativamente costosa para la patronal, como muestra la inversión del reparto salarios/beneficios del valor añadido a favor de los asalariados verificada durante este periodo. El coste se debe, ante todo, a los aumentos salariales. Pero mientras que durante el periodo precedente (1945-1965) los aumentos salariales habían acompañado a los incrementos de productividad (según los principios de una política keynesiana que intenta no reproducir los errores de los años 1920-1930, durante los cuales los importantes incrementos de productividad no habían repercutido en los salarios, lo que había contribuido a precipitar la crisis), a partir de comienzos de la década de 1970 constatamos en Francia y en el resto de países desarrollados un sensible descenso de los incrementos de productividad. Durante la segunda mitad de la década de 1970, los informes periódicos del CERC (Centre d'Étude des Revenus et des Coûts) [Centro de Estudios de las Rentas y de los Precios] mostraban que el poder adquisitivo de los asalariados excedía los progresos de la productividad y que el reparto de las rentas dificultaba la remuneración del capital (Jobert, Théret, 1994). Las ventajas adquiridas en cuestión de seguridad conllevaban también un coste importante atribuible a una socialización creciente de los riesgos y a la extensión de la responsabilidad de la empresa que se hacía cargo de las consecuencias de la inseguridad del trabajo.

No obstante, el principal problema para la patronal era que la «gran política contractual», a pesar de su coste, no había dado los resultados previstos. Ni había traído la paz social ni, sobre todo, interrumpido los procesos de desorganización de la producción. Por una parte, las grandes centrales sindicales, al tiempo que negociaban importantes acuerdos nacionales, eran reticentes a contribuir a la introducción de nuevas formas contractuales de las relaciones profesionales que quería instaurar la política social de la «nueva sociedad», y se mar-

principio, un papel publicitario. De este modo, podemos leer en el informe de la Asamblea Nacional sobre la ley de presupuestos generales de 1976 que, «cerca de dos años después de su creación, la agencia no ha despegado realmente», hecho que los redactores del informe justifican aludiendo al carácter muy modesto de su dotación.

caban aún como objetivo la realización del socialismo, aunque el término haya tenido, evidentemente, sentidos diferentes para la CGT y la CFDT. Por otra parte, en el lugar de trabajo, las huelgas espontáneas cuyo control no logra ser ya garantizado por los sindicatos se multiplican de tal modo que, como escribe, en caliente, J.-M. Clerc, tomando como referencia los informes cotidianos de los inspectores de trabajo, «podemos hablar de un nuevo tipo de conflictos cuyos principales rasgos son su carácter irreflexivo, lo desconcertante de su desarrollo y, por lo tanto, su imprevisibilidad». El mismo autor señala un endurecimiento de las respuestas patronales frente a las «reacciones cada vez más duras», que incluyen un recurso frecuente al *lock-out*[33] (Clerc, 1973). Hacía falta otra cosa para recuperar el control de las empresas que se mostraba como doblemente necesario, por un lado porque el trabajo estaba permanentemente desorganizado; por otro, porque los costes correspondientes a esta desorganización eran muy elevados, sin duda más elevados aún que los de las nuevas ventajas adquiridas.

Encontramos en el artículo de Olivier Pastré (1983, pp. 66-69) un intento de cifrar, a partir de indicadores dispares, los costes entrañados por el absentismo, los retrasos, la rotación de personal, la ralentización, los defectos de fabricación, la productividad inferior a la norma, las huelgas y las críticas, reclamaciones o paros temporales en el lugar de trabajo. Apoyándose sobre fuentes diversas (Comisaría del Plan, Informe Heilbroner de la Inspección General de Finanzas, cifras proporcionadas por el UIMM, un estudio de A. Hopwood datado en 1979), este autor concluye que la inclusión de estos costes obliga a doblar o a triplicar el coste salarial, o incluso, según otras estimaciones, que representan del 8 al 10,6 por 100 del volumen de negocios de la empresa, o sea, alrededor de unos 60 billones de francos, lo que correspondería a cerca del 4 por 100 del PIB. A los costes imputables a la desorganización del trabajo hay que añadirles el incremento de los costes de control, difícilmente cuantificables pero sin duda importantes.

El interés de la patronal por las condiciones de trabajo se desprende, entre otras cosas, de un análisis simple y realista: las tareas repetitivas, sin responsabilidad ni autonomía, el cronometraje y la organización científica del trabajo ya no se adaptan a una mano de obra joven y altamente escolarizada. Además de la revuelta de los jóvenes, ya mencionada, la patronal teme, durante estos años de pleno empleo, una carencia de mano de obra: que los jóvenes franceses rehúsen acometer los trabajos más duros y más ingratos, viéndose obligados a incrementar el recurso a una mano de obra inmigrada. Ahora bien, la patronal, como los responsables políticos, parte de la hipótesis de una disminución o de un parón

[33] Paro forzoso decretado por la patronal como medida de presión, cierre patronal [N. del T.].

de la inmigración[34]. Encontramos esta cuestión claramente expuesta en un informe del CNPF de noviembre de 1971 sobre «El problema de los obreros descualificados». El autor parte de la idea de que «no es irrazonable prever que en el plazo de algunos años habrá trabajos para los que no se encontrará a nadie». Ciertamente, existe la posibilidad de recurrir a las mujeres, cuya «adaptación natural a las tareas repetitivas y simples» es superior a la de los hombres (p. 3). Sin embargo, en este caso nos enfrentamos a «una prevención por parte de la dirección que estima que el empleo del personal femenino, especialmente por el hecho del absentismo, es demasiado costoso». «¿Hemos pensado –replica el autor de este informe– que un cálculo económico más profundo mostraría, sin lugar a dudas, que el empleo de una mano de obra extranjera, a menudo muy manido, es infinitamente más costoso si hacemos que aparezcan en las cuentas las dificultades de adaptación, los retoques exigidos por la calidad del trabajo, la irregularidad en el rendimiento?» (p. 11).

Si no hay nada que esperar de los sindicatos, que no llegán a canalizar los descontentos, rechazan la «colaboración entre clases» y empujan a la firma de acuerdos costosos, la solución es eludirlos y suprimir su intermediación. La nueva política social debe –declara François Ceyrac en 1978 durante una entrevista con periodistas económicos– no «acumular nuevas mejoras sociales [...], sino reformar las estructuras para dar más flexibilidad y libertad a la empresa» (citado por Weber, 1987, p. 223).

El CNPF denomina a esta nueva política «gestión competitiva del progreso social». El término «competitivo» no hace referencia a un incremento de la competencia entre empresas ni a propiciar que los asalariados compitan entre sí, sino a la competencia que la dirección de las empresas debe mantener con los sindicatos para retomar la iniciativa social. Las empresas deben «gestionar lo social» y hacerse cargo de las «aspiraciones» y de las «reivindicaciones» de los asalariados. En cada empresa, la jerarquía y, en particular, los mandos intermedios deben tratar de comprender y, en la medida de lo posible, satisfacer, incluso prevenir, las reivindicaciones individuales de los asalariados de modo que únicamente se deje a los sindicatos las reivindicaciones colectivas (Weber, 1987, pp. 232-237). Este cambio de política social consistía en «sustraer el control de la fuerza de trabajo a los sindicatos para dárselo a la dirección de la empresa» (Howell, 1992, p. 116). Los esfuerzos de construcción de un sistema de relaciones industriales fuerte, a semejanza del de los socios comerciales de Francia, no durarán mucho y la patronal francesa volverá rápidamente a sus costumbres ancestrales de independencia y de autoridad no compartida. Los partidarios más enérgicos de la modernización consideraban incluso que semejante repliegue aportaría más creatividad, encontrándose cada cual libre para experimentar en su empresa, mientras que el miedo a la imposición de medidas en las negociaciones colectivas incita a los responsables a ser muy poco innovadores en los acuerdos nacionales. A finales de la década de 1970, el mismo equipo de dirección del CNPF que había promovido las negociaciones nacionales confesaba haberse equivocado: «Hemos comprendido ahora que hacía falta renunciar a las antiguas utopías y admitir que es imposible ponerse de acuerdo con los sindicatos sobre una definición de la finalidad de la empresa» (Yvon Chotard, citado por Bunel, Saglio, 1980).

Esta nueva política corría paralela a la evolución de la reflexión llevada a cabo en los organismos internacionales de coordinación económica y política. Así, por ejemplo, la Comisión Trilateral, que expresa las posiciones de las organizaciones financieras y de las multinacionales que promueven una internalización del capital (Sklar, 1980, p. 73), se mostraba, en su informe de 1975, favorable a la colaboración con los «líderes sindicales responsables» que tuvieran una «autoridad real sobre sus miembros» (p. 7). En un nuevo informe, publicado en 1978, los redactores optan por el desarrollo de formas de participación directa en el lugar de trabajo: «La toma en consideración, por un lado, de la ineficacia de la gestión empresarial autoritaria y, por otro, de los límites de los sistemas representativos ha conducido a elaborar lo que el profesor Trist denomina "la democracia en el trabajo *(work-linked democracy)*". El núcleo de este planteamiento consiste en reemplazar a la gestión empresarial autoritaria por "grupos de trabajo semiautónomos que tienen la responsabilidad de la organización del trabajo confiado al grupo. Los *managers*, a todos los niveles, se convierten fundamentalmente en ejemplos, en consejeros técnicos y, mejor aún, en líderes democráticos más que en dictadores. Los principios de la democracia en el trabajo pueden ser fácilmente introducidos en las organizaciones y, de hecho, el método es a menudo aplicado en el nivel más elevado de la jerarquía gerencial. Es lo que ocurre en Japón con el método *ringi seido* de toma de decisiones"» (Roberts, Okamoto, Lodge, 1981, p. 231).

Semejante modificación de la estrategia no hubiera sido posible, sin embargo, sin una *modificación concomitante de las fuerzas críticas mismas*, aunque por

[34] En el Informe de la Comisión Trilateral ya citado, encontramos expresado el temor a que una elevación de la tasa de inmigración en Europa conduzca a disturbios raciales del tipo que se estaban produciendo, en la misma época, en Estados Unidos: «Dar prioridad a los problemas del trabajo y de la organización del trabajo [...] es la única manera de reducir las nuevas tensiones que caracterizan a la sociedad posindustrial y que de otro modo corren el riesgo de nutrir chantajes irresponsables y nuevas presiones inflacionistas. Es necesario, al mismo tiempo, restaurar el estatuto de la dignidad del trabajo manual, lo cual debería ayudar a resolver el problema cada vez más agudo de los trabajadores inmigrados en Europa Occidental, sin lo cual se convertirá en el equivalente de las minorías raciales de Estados Unidos» (Crozier, Huntington, Watanuki, 1975, p. 38, traducido por nosotros).

razones totalmente independientes. En particular, el debilitamiento de la CGT durante la segunda mitad de la década de 1970 tras el cierre de numerosas zonas industriales donde era la central sindical mejor implantada, no compensado por una progresión equivalente en los nuevos oficios del sector terciario, ha tenido como resultado la disminución de la intensidad de la presión crítica sobre los temas reivindicativos denominados «cuantitativos», a los que la CGT estaba más ligada que la CFDT, y la liberación de un espacio de discusión sobre las «reivindicaciones cualitativas» al mismo tiempo que la propia patronal empezaba a pensar que lo que le interesaba era desplazar la cuestión social sobre las condiciones de trabajo. Este cambio de rumbo se vio favorecido por el declive concomitante del Partido Comunista Francés, cuya lenta erosión electoral en favor del Partido Socialista durante este periodo no da cuenta de todo el proceso que estamos describiendo[35]. Enfrentado al mismo tiempo a la crítica leninista proveniente de la extremaizquierda que le acusaba de revisionismo y a la intensificación de la denuncia por otros sectores del movimiento izquierdista de su pasado estalinista y de su ininterrumpido compromiso con el PCUS[36] –de la liquidación de la Primavera de Praga a la invasión de Afganistán–, el Partido Comunista, desgarrado por conflictos internos entre «ortodoxos» y «reformistas» (aquellos a los que por entonces se denominaba los «eurocomunistas»), se debatía entre posiciones incompatibles. Un día renunciaba a la «dictadura del proletariado» en favor de la «unión del pueblo de Francia» para intentar el día siguiente mantener su identidad revolucionaria multiplicando los ataques contra el Partido Socialista, al cual se había unido en 1972 a través de la firma del

[35] Hasta 1978, la posición electoral del PCF se mantiene en un buen nivel, pese a una lenta erosión, en particular, en la región parisina, mientras que el PSF progresa regularmente (las elecciones cantonales de 1976 marcan, de este modo, la inversión de la relación de fuerza electoral entre el PCF y el PSF, abandonando aquél por primera vez desde la guerra su posición como primera formación de la izquierda). Sin embargo, en el transcurso de los cinco años siguientes, el PCF pierde la mitad de sus electores para ubicarse por debajo de la barrera del 10 por 100 en 1986.

[36] Una información bien documentada y creíble sobre el terror que reinaba en los países comunistas estaba disponible desde finales de la década de 1940. No obstante, fue necesaria una denuncia, de hecho muy parcial, proveniente del interior mismo del sistema, el informe Kruschev de 1956, para que los comunistas franceses reconociesen los crímenes *personales* de Stalin, sin reconocer por ello el carácter criminal del régimen soviético. Durante la década de 1960, mediante la introducción de algunos retoques en el ideal marxista-leninista, se multiplicaron otros modelos comunistas (trotskismo, maoísmo, castrismo, titismo), aunque esto era ya una señal de debilitamiento del poder de las estructuras comunistas sobre la crítica francesa (Furet, 1995). La segunda mitad de la década de 1970 está marcada en cuanto a ella respecta por la aparición en 1974 de *Archipiélago Gulag* de Solzhenitsin que tendrá una tirada de más de un millón de ejemplares en Francia.

Programa común, cimentado por una línea política que hacía de la «unión» «un combate que debe beneficiar al PCF en su proyecto de conquista del poder» (Courtois, Lazar, 1995, p. 353). Los años del Programa común (1972-1977) no resultaron malos para el PC: se benefició de la ola de protestas iniciada por los grupos izquierdistas al mismo tiempo que se presentaba como más serio y razonable que los «grupúsculos irresponsables», lo que le permitió, entre otras cosas, compensar los fracasos y las ambigüedades de su estrategia en mayo de 1968[37]. Logró nuevos miembros y conservó gran parte de su electorado, aunque la incoherencia de sus posicionamientos políticos tuvo como efecto, al mismo tiempo, desorientar a muchos de sus militantes, que, peor controlados que antaño y sensibles también a la crítica de las instituciones totalitarias, se distanciaban cada vez más de los valores comunistas oficiales y de un partido que seguía siendo estalinista hasta la médula.

La ruptura de la unión de la izquierda por iniciativa del PCF en 1977, atribuida por el PSF al endurecimiento del PCF (bajo la influencia de Moscú, que veía con buenos ojos la presidencia de V. Giscard d'Estaing y no deseaba una victoria de la izquierda) y por el PCF a una inclinación hacia la derecha del PSF encaminada a romper la unión sin aceptar la responsabilidad de la ruptura, conllevará la derrota de la izquierda en las elecciones legislativas de 1978, la cual

[37] Muy crítico en un primer momento con las manifestaciones de los estudiantes (G. Marchais la toma el 3 de mayo de 1968 en *L'Humanité* con estos «pseudorrevolucionarios» «hijos de grandes burgueses»), el PCF adoptará, a partir del 17 de mayo, una estrategia que parece ir en dirección de la toma del poder político. Mientras que se condena el izquierdismo y lo que, en el movimiento de mayo, era inaceptable porque contribuía a una liberación asociada por los comunistas a un «desorden» inaceptable, el PCF abandona rápidamente la actitud puramente negativa que había mantenido desde un principio. A través de la intermediación de la CGT, inicia o acompaña el movimiento de huelgas (6 millones de huelguistas el 20 de mayo, 10 millones el 27), reclama un «cambio de régimen político» y pone en marcha «comités para un gobierno popular de unión democrática» que deben organizar a las bases con vistas a una eventual toma del poder. Sin embargo, esta estrategia no fue llevada a término: la acción de los comunistas fue autolimitada por el temor a una guerra civil tras el viaje de De Gaulle a Alemania, por las advertencias lanzadas por los soviéticos satisfechos con los posicionamientos de los gaullistas en materia de política internacional y por el miedo permanente durante toda la duración de la crisis a que se les escapase el movimiento de las manos. No obstante, estando comprometido con una estrategia explícita de toma del poder, sin dotarse siquiera de los instrumentos necesarios para esbozar su realización, el PCF ha demostrado, en el transcurso de esta prueba, su relativa impotencia pese a su tamaño y a su fuerza aparente. A partir de entonces, *ya no dará nunca más miedo*, al menos tanto como había podido dar en el pasado. Aparecerá incluso, en determinadas circunstancias, a los ojos de los miembros más ilustrados de la patronal, como un aliado perfectamente aceptable para hacer frente al peligro del momento: la agitación izquierdista.

será íntegramente atribuida a la actitud intransigente del PCF y acelerará su caída. A partir de 1980, la descomposición interna del partido era una evidencia[38]. Los sindicatos que se habían adherido a la unión de la izquierda se vieron profundamente sacudidos. La unidad de acción de la CGT y de la CFDT se rompe en 1979, ruptura que ve reforzada por la escandalosa defensa de la CGT de la intervención soviética en Afganistán. La CFDT adopta entonces una estrategia de reubicación, abandonando el compromiso político para consagrarse exclusivamente a las reivindicaciones sindicales. La disputa entre las formaciones de izquierda y el fortalecimiento de las ideas autogestionarias contra un Partido Comunista que estaba hundiéndose a sí mismo, consagra una transformación de la sensibilidad crítica sobre las cuestiones del trabajo. Al mismo tiempo aparece una nebulosa contestataria de nuevo tipo, en la cual el rechazo del totalitarismo ocupa el primer lugar. Dicha nebulosa, siendo ella también especialmente sensible a la crítica artista del capitalismo con sus exigencias de liberación (particularmente sexual) y de vida verdaderamente «auténtica» (movimientos feministas, homosexuales, antinucleares y ecologistas), se aliará con las nuevas fuerzas dominantes de la izquierda. El cambio en el que estaban trabajando las empresas, que iba a desembocar en la formación de nuevas formas de expresión y de representación «directas» de los asalariados (círculos de calidad, grupos de

[38] J. Verdès-Leroux, en la obra que publica en 1987 sobre los intelectuales comunistas entre 1956 y 1985, juzga el declive del PCF como irreversible y considera que dicho declive «se anunciaba con una evidencia cegadora *al menos* desde la primavera de 1978», puesto que, dice la autora, la desagregación de la organización, entonces evidente, debía traducirse en el plano electoral, lo cual fue manifiesto en 1981. Muestra, aludiendo sondeos de principios de la década de 1980, que el descrédito del PCF, particularmente entre los jóvenes, se debía sobre todo a la relación del partido con la URSS, especialmente chocante en el momento de la invasión de Afganistán, pero también a su ausencia de democracia interna y, más profundamente, «al corte del PC con la evolución de la sociedad» y a la ausencia de análisis y de propuestas frente a los problemas que se manifestaban a comienzos de la década de 1980: «La degeneración del partido estaba inscrita también en la estrechez, el provincianismo y los límites de la cultura intelectual comunista». Pero J. Verdès-Leroux demuestra también que en la misma época estas críticas son sobradamente compartidas por numerosos intelectuales todavía miembros del partido que ella ha interrogado y que ya no «creen» en los principios sobre los que se sustentaba la adhesión de sus mayores: la «clase obrera», convertida en un «mito»; el marxismo, poco y mal conocido por sus militantes; la URSS, «paraíso convertido en pesadilla»; los dirigentes, anteriormente venerados y ahora cada vez más frecuentemente desacreditados y despreciados, con su jefe, el secretario general Georges Marchais, a la cabeza (Verdès-Leroux, 1987, pp. 11-31). Por lo tanto, la implosión del PCF proviene del interior. Sin embargo, los efectos de la quiebra de una instancia crítica que, por el miedo que inspiraba en los tiempos de su esplendor, constituía un estimulante eficaz para incitar al capitalismo a realizar reformas sociales se manifestarán también en el exterior, en las condiciones de vida de los asalariados en general, sean o no de «izquierdas».

expresión, etc.), se ha beneficiado de este modo de la crítica a las jerarquías desarrolladas particularmente por la CFDT, de los trabajos de sociólogos próximos al movimiento autogestionario[39] y de las experiencias izquierdistas de representación directa dirigidas a su vez contra la patronal y contra los sindicatos instituidos.

Esta nueva política se reafirmará sobre el terreno de las condiciones de trabajo. La atención prestada a la mejora de estas últimas, al «enriquecimiento de tareas» o incluso a los horarios flexibles tendrá como efecto, por un lado, obtener la adhesión de una parte de los asalariados al presentar mejoras personalizadas que las acciones colectivas no podían ofrecer, pero también, por otro, devolver a la patronal la iniciativa[40] al individualizarse las condiciones de trabajo y las retribuciones.

[39] Así, por ejemplo, en 1977-1978, el Centro de Sociología de las Organizaciones lleva a cabo, con financiación del CORDES (es decir, del Plan), un estudio sobre los «funcionamientos de los colectivos de trabajo» que pretendía comprender la lógica de funcionamiento de los grupos de trabajo comunitarios cuya «finalidad ha sido ciertamente la de sobrevivir y producir, pero cuyos resultados más profundos han pretendido también la búsqueda de nuevas relaciones humanas en la colectividad» («comunidades monásticas de trabajo intelectual y manual, colectividades lugareñas de roturadores y artesanos en la América pionera, así como también en los *kibbutz*, los *mochavim* de Israel, las comunas chinas, las granjas autogestionadas de Argelia, cooperativas obreras de producción en las sociedades industriales que se abrían al socialismo y empresas autogestionadas de Yugoslavia»). El informe se apoya particularmente en una encuesta realizada en torno a 21 organizaciones en las que se desarrollan experiencias autogestionarias: 4 cooperativas de producción, 5 instituciones experimentales de salud, 4 empresas de artesanía artística, 2 experiencias de mejora de las condiciones de trabajo y de equipos semiautónomos en una fábrica metalúrgica y una compañía de seguros del sector público, etc. (Marthy, Nehmy, Sainsaulieu, Tixier, 1978). El segundo volumen de este importante informe (firmado por Rosa Nehmy) está dedicado a las «organizaciones por proyecto». Desarrolla «la noción de proyecto en la organización», desde estas dimensiones funcionales, pero también «socioafectivas» y constituye en este sentido, una pieza importante de lo que podemos denominar «la arqueología», de la ciudad por proyectos. En el tercer volumen («De lo experimental o lo duradero»), R. Sainsaulieu y P.-E. Tixier se preguntan por la manera en que estas experiencias pueden contribuir a la gestión empresarial de las grandes empresas en su esfuerzo de creatividad y de imaginación, para hacer frente a una nueva «sed de lo colectivo» en la empresa moderna.

[40] Lo vemos, por ejemplo, en el caso de los horarios flexibles o «a la carta». Es innegable que presentan una mejora para los asalariados y, particularmente, para las mujeres madres de familia. Presentada, con razón, como una reforma juiciosa (¿por qué exigir que los miembros del personal de una empresa estén todos presentes al mismo tiempo en los locales cuando es suficiente con que lo estén durante un periodo limitado de la jornada y ciertos días a la semana?), los horarios flexibles han sido desde 1972 el objeto de experiencias favorecidas por el Ministerio de Trabajo (en 1973 se discute un proyecto de ley en el Consejo Económico y Social). De 42 en 1972, el número de empresas que experimentan el horario flexible pasa a

La innovación, sin embargo, consistirá principalmente en reconocer la validez de la exigencia de autonomía e, incluso, en hacer de ella un valor absolutamente central del nuevo orden industrial, y ello no sólo en beneficio de aquellos que la reclaman –los ingenieros y los cuadros diplomados de las grandes empresas–, sino también de quienes no la reclaman, al menos explícitamente, es decir, de los obreros que habían protagonizado el grueso de las luchas sociales de los diez últimos años. Las medidas que pretenden aportar una mayor seguridad a los asalariados son sustituidas por medidas que tratan de aligerar el control jerárquico y tomar en consideración los «potenciales» individuales. A raíz de una *inversión de política, la autonomía fue, de alguna manera, intercambiada por la seguridad*. La lucha contra los sindicatos y la concesión de una mayor autonomía y de mejoras individualizadas son implementadas con los mismos medios, es decir, cambiando la organización del trabajo y modificando los procesos productivos, lo que afecta a la estructura misma de las empresas y tiene como efecto, en particular, el desmantelamiento de las unidades organizativas (empresas, establecimientos, servicios, departamentos) y las categorías de personas (grupos profesionales, ocupantes del mismo tipo de puesto, clases sociales), es decir, del conjunto de los colectivos sobre los que se apoyan las instancias críticas y, en particular, los sindicatos. Como en el caso de la interpretación de la demanda de autonomía estudiantil de Edgar Faure, la autonomía se aborda aquí al mismo tiempo en el sentido de autonomía de las personas (menos directamente controladas de forma jerárquica en su trabajo) y de autonomía de las organizaciones

400 en 1974; será, según otras estimaciones, de 20.000 en 1980. Estas medidas ponen en un aprieto a los sindicatos, que no pueden oponerse frontalmente a un cambio que cuenta con el apoyo de numerosos asalariados, al mismo tiempo que presentan los riesgos de desmantelamiento de la reglamentación del trabajo que encierra la legalización de los horarios flexibles. En efecto, la cuestión de la duración de la jornada y de la semana laboral ha sido central en la formación del derecho laboral. Ahora bien, los horarios flexibles deben permitir un sumatorio de horas de trabajo de un día sobre otro o de una semana sobre otra (trabajar, por ejemplo, 36 horas una semana y 44 horas la semana siguiente). Además del problema que plantea la armonización con la ley de 1946 sobre la obligación del pago de las horas extras, el sumatorio de horas de trabajo abre el camino a la «flexibilidad», es decir, a transferir hacia los asalariados la constricción que se deriva de las incertidumbres del mercado, puesto que, como señalan con razón Philippe Lamour y Jacques de Chalendar, «el empleador puede tener también interés, para terminar un trabajo urgente, en que sus empleados trabajen 44 horas una semana, pudiendo venir únicamente 36 horas la semana siguiente, y ello sin pagarles las cuatro horas extras según tarifa incrementada, la primera semana. ¿Cómo saber quién está en el origen de estas 44 horas? ¿El empleado por conveniencias personales o el empleador por el interés de su empresa? ¿Se trata de una hora excedentaria o de una verdadera hora extra? No siempre será fácil de discernir, sobre todo en las pequeñas y medianas empresas donde los riesgos de presión son considerables» (Lamour, De Chalendar, 1974, pp. 42-43).

(servicios considerados como unidades independientes y como centros de beneficios autónomos, o desarrollo de la subcontratación)[41]. El mundo del trabajo no conoce ya sino instancias individuales conectadas red.

La recuperación del control de las empresas, objetivo fundamental de la patronal en esta época, fue conseguida, no incrementando el poder de la jerarquía, la longitud de las líneas jerárquicas y el número de los instrumentos contables o de las directivas burocráticas, sino gracias a una ruptura con los anteriores modos de control y a una endogenización de las demandas de autonomía y de responsabilidad hasta entonces consideradas como subversivas. Podemos esquematizar este cambio, considerando que ha consistido en sustituir *el control por el autocontrol* y, de este modo, en la externalización de los costes muy elevados que lleva aparejado el control mediante el desplazamiento del peso de la organización sobre los asalariados. La capacidad de manifestar cualidades de autonomía y de responsabilidad constituyó una de las nuevas pruebas que permitieron, a través de un sólo movimiento, separarse de los obreros contestatarios y de los pequeños jefes abusivos que el nuevo modo de control, sostenido en lo esencial sobre el autocontrol, convertía a partir de entonces en inútiles.

La serie de cambios producidos en la organización y la clasificación de tareas debía permitir igualmente presentar el trabajo de forma lo suficientemente atractiva como para que una mano de obra joven, francesa y formada pudiera adaptarse al mismo.

Encontramos un inventario de los cambios efectuados en una serie de escritos que atestiguan el intenso trabajo de reflexión llevado a cabo por los «expertos patronales» y la existencia de multitud de experimentaciones realizadas en las empresas.

> *Los IV Encuentros Nacionales de Empresas de octubre de 1977*, que presentan, bajo la forma de fichas, varios centenares de «innovaciones» realizadas en las empre-

[41] Podemos preguntarnos si la conversión de la patronal a la autonomía no se ha visto beneficiada del ejemplo ofrecido, después de varios años, por la ley de orientación para la enseñanza superior presentada por Edgar Faure en el otoño de 1968. Esta reforma (que retomaba muchos de los temas desarrollados durante los meses de crisis y que se había beneficiado del trabajo de las comisiones puestas en marcha por los estudiantes y por algunos profesores) pretendía introducir en la universidad una mayor autonomía entendida a la vez como autonomía de las personas (estudiantes en relación a los enseñantes, profesores adjuntos en relación a los profesores titulares) y como autonomía de las unidades: universidades competitivas, divididas en facultades que incluyen consejos donde están representados los estudiantes, los profesores adjuntos y los titulares, ellas mismas divididas en unidades de enseñanza e investigación. Esta nueva organización, que había hecho temblar a los profesores más conservadores, se había mostrado en realidad como un excelente dispositivo para integrar, canalizar y, posteriormente, debilitar la energía contestataria.

sas, medianas o grandes, en el transcurso de la década, conforman de alguna forma la primera manifestación pública de gran magnitud del espíritu de 1968 en el mundo patronal. François Ceyrac, en su prefacio, esboza una interpretación liberal (cuya vía había abierto Michel Crozier desde 1970[42]) de las críticas izquierdistas dirigidas tanto a la rigidez de la planificación de tipo industrial como a las formas jerárquicas del mundo doméstico: la «realidad de las empresas» es «diversa, móvil, diferenciada [...], rebelde por naturaleza frente a fórmulas de organización rígidas y abstractas, a esquemas preestablecidos», siendo la empresa el lugar privilegiado de «la innovación social, de la imaginación creativa, de la libre iniciativa». Los dos gruesos volúmenes están divididos en seis capítulos (comunicación en la empresa, formación, mejora de las condiciones de trabajo, organización del tiempo de trabajo, papel de los cuadros, evaluación de la gestión social).

Así, por ejemplo, en el capítulo sobre la *mejora de las condiciones de trabajo*, encontramos una experiencia realizada en una empresa metalúrgica de Rouen a partir de 1974 de supresión del trabajo en cadena en el montaje de terminales electrónicos con el fin de «permitir a cada uno una mayor autonomía» (p. 327) o incluso otra de introducción de «módulos de montaje» en Peugeot a partir de 1973 acompañada de una «modificación de las estructuras jerárquicas para disminuir el número de escalones de mando e incrementar la autonomía del taller» (p. 329). Una empresa de ventiladores industriales explica cómo ha sabido «devolver al taller, en malas condiciones técnicas e inestable socialmente, el gusto por el progreso técnico en un clima social mejorado» mediante constitución de «grupos de trabajo» dinamizados por un consultor externo.

El capítulo concerniente al *aprovechamiento del tiempo de trabajo* es particularmente rico, lo que demuestra el carácter absolutamente estratégico de los horarios para seducir, pese a las reticencias sindicales, a los asalariados y para abrir el camino al mismo tiempo a una mayor flexibilidad. Encontramos en este capítulo numerosas experiencias de horarios variables, de trabajo a tiempo parcial, de «semana flexible», de escalonamiento de las vacaciones, de «aprovechamiento de los finales de carrera», etc. Una empresa electrónica de 650 personas presenta una experiencia de «horario libre y equipos autónomos»; un laboratorio farmacéutico, una experiencia de horarios flexibles, en marcha desde 1973; la dirección de personal de un gran almacén explica cómo ha sido desarrollado el trabajo a tiempo parcial; una compañía de seguros, la organización de sistemas de «prejubilaciones y vacaciones por fin de carrera profesional» (CNPF, 1977).

[42] Michel Crozier fue, sin lugar a dudas, el primero en presentir que las críticas antiinstitucionales desarrolladas por el movimiento de mayo, una vez despojadas de sus referencias revolucionarias, podían abrir el camino hacia una sociedad más liberal, confiriendo al mercado un lugar mucho más importante que en el pasado. Por este motivo, al mismo tiempo que se opone a las tendencias igualitarias del movimiento, aprueba, por ejemplo, la crítica de las grandes escuelas universitarias con el fin de hacer saltar las barreras que se oponen a la formación de un gran mercado unificado de competencias (Crozier, 1970).

El informe del CNPF sobre los obreros descualificados de 1971 proponía ya modificaciones importantes en lo relacionado con la organización del trabajo mismo, pero no disponía de tantos ejemplos de experimentaciones exitosas como en 1977 e incitaba a un «acercamiento empírico [...] y experimental, es decir, remitiéndose a la valoración de los resultados, al cuestionamiento de los ensayos, a las vueltas hacia atrás si es necesario» (p. 25).

El informe señala, en primer lugar, la necesidad de *horarios más flexibles*: «La duración del trabajo deberá observar siempre cierta flexibilidad, siendo prácticamente el único medio de ajustar la producción al mercado». Es necesario encaminarse hacia «horarios de trabajo flexibles, es decir, que admitan ciertas diferencias para una parte del personal [...]. Estos sistemas de horarios flexibles, además de poder facilitar el reclutamiento, tienen la ventaja de proporcionar a sus beneficiarios un sentimiento de libertad, de autonomía, que responde a un deseo cada vez más profundo». El autor preconiza, entre otras cosas, el desarrollo del trabajo a tiempo parcial, especialmente para las madres de familia (p. 14).

Anima seguidamente a los responsables de la empresa a hacer esfuerzos en torno a las *condiciones de seguridad*: «El interés mostrado en el transcurso de esos últimos años por los problemas de seguridad (a propósito de la circulación por carretera) y de la contaminación sensibilizará cada vez más a los trabajadores de la industria de tal manera que estos problemas serán resueltos en el lugar de trabajo. En este sentido, los jefes de empresa serán objeto de presiones cada vez más vivas en pro de la mejora de las condiciones de trabajo, de la seguridad y de la higiene. De hecho –añade el autor de este informe– las soluciones se encaminan hasta tal punto en el sentido de una buena producción que nos preguntamos a veces por qué no hemos apostado mucho antes por ello» (p. 16).

Lo esencial de la innovación fija su atención finalmente en la *reestructuración de los puestos de trabajo*. Es necesario «crear una situación en la cual el trabajador esté intrínsecamente motivado por el trabajo que realiza», dando «al obrero un conjunto de tareas a las que se añadan elementos de responsabilidad y de participación. Así ocurrirá cuando las funciones de regulación, de control, de mantenimiento del material, incluso de mejora de los métodos, sean añadidas a las tareas específicas de ejecución».

Esta reestructuración exige *«una nueva concepción del papel de los cuadros*, unos mandos intermedios que desempeñen menos un papel de jefe y más de consejero para los grupos autónomos llamados a participar en la fabricación de una parte del producto final». Los principales obstáculos para la difusión de esta innovación serán planteados –predice el informador– por parte de los cuadros, cuyo comportamiento convendrá modificar a través del «método de trabajo en grupo» (p. 20). En efecto, «la evolución de los métodos de mando es una condición indispensable para modificar la imagen de la industria» (p. 22). Los cuadros podrán «plantear un problema y pedir soluciones al personal». La fase última, que es todavía ampliamente teórica, consiste en que los asalariados identifiquen ellos mismos los problemas, discutan las posibles soluciones y consigan seguidamente

tomar decisiones comunes» (p. 24). Lo mejor, para alcanzar estos resultados, «es quizá crear un clima totalmente nuevo, asentado en nuevas normas». La mejor manera de conseguirlo consiste en «construir una nueva fábrica, con un nuevo personal y un nuevo grupo de cuadros dispuestos a poner en práctica, en este entorno virgen, nuevos sistemas de gestión. Una vez construida la nueva fábrica, todos los esfuerzos irán dirigidos a la creación de equipos de trabajadores más eficaces» (p. 21).

Podemos encontrar finalmente propuestas similares en el *informe de los «expertos patronales» de la* OCDE (1972) ya citado, con una insistencia aún mayor sobre la crisis de autoridad y sobre la necesidad de desarrollar para hacerle frente la responsabilidad, la autonomía y la creatividad. «El criterio utilizado para medir el éxito individual –puede leerse en este informe– descansa cada vez menos en la competencia técnica, insistiéndose cada vez más en la *aptitud permanente para adquirir nuevas cualificaciones* y para acometer nuevas tareas: de este modo, la madurez social se expresará a través de la imaginación creativa y no a través del dominio de un oficio secular» (p. 23). «La mayoría de las ideas que han inspirado estas discusiones –añade el responsable del informe– presuponía que *se concediese un papel más activo a los trabajadores* de todos los niveles, tanto a los del taller como a los cuadros subalternos, en la concepción, la organización y el control de su trabajo» (p. 25). A continuación se menciona el ejemplo de una empresa japonesa que ha debido luchar no contra la «anarquía», sino «contra su contrario, la hiperorganización y la rigidez en sus estructuras». Para «conseguir que cada uno se interese verdaderamente por su tarea» la empresa ha organizado «pequeños grupos de trabajo que gozan de una autonomía muy elevada y que están además organizados de tal manera que permiten a sus miembros perfeccionar sus cualificaciones individuales y sociales en su trabajo cotidiano» (p. 32).

Con motivo de esta reflexión sobre las condiciones de trabajo, desde 1971, se han pensado y después experimentado la mayor parte de los dispositivos cuya difusión, que se generaliza en el transcurso de la segunda mitad de la década de 1980, coincide, como veremos en los siguientes capítulos, con un incremento de la flexibilidad y una redefinición del papel de los sindicatos.

Esta estrategia (y, en este sentido, el término es inapropiado[43]) fue llevada a cabo sin recurrir a ningún tipo de plan de conjunto y sin volver a cuestionar frontalmente y en bloque las principales «conquistas sociales» del periodo anterior, lo que hubiera podido conllevar reacciones violentas. La desregulación de la década de 1980 y la disminución de la seguridad de los asalariados, que se

[43] La patronal no es, evidentemente, un actor único y los dirigentes de empresa no obedecen como un solo hombre a las consignas lanzadas por las organizaciones patronales. Hablar de una estrategia –en el sentido de un proyecto planificado– del CNPF durante este periodo es excesivo, sin que podamos, por ello, hacer de las transformaciones de la década

hallan cada vez más amenazados por la precariedad, no han sido el resultado de una «desreglamentación» brutal (Gaudu, 1996), que hubiera consistido en la derogación explícita de la mayoría de las medidas adoptadas a comienzos de la década de 1970. La recuperación del control de las empresas se logró gracias a la intermediación de una multiplicidad de medidas parciales o locales, de «innovaciones» en el lenguaje de los consultores, las cuales se coordinaron entre sí mediante procesos de prueba y error y, de manera más general, mediante una serie de desplazamientos de tipo morfológico (deslocalizaciones, desarrollo de las subcontratación, por ejemplo), organizativo (*justo-a-tiempo*, polivalencia o, incluso, disminución de la extensión de las escalas jerárquicas) o jurídico (utilización, por ejemplo, de directivas contractuales más flexibles en materia salarial, importancia creciente acordada al derecho mercantil frente al derecho laboral). Entre estos desplazamientos figura el paso de la «justicia social» a la «justicia». Estos múltiples desplazamientos han cambiado la naturaleza de lo que está en juego, del terreno sobre el cual se disputan las pruebas, de las características de las personas que se enfrentaban en ellas, de las formas de selección resultantes, es decir, de la sociedad entera, sin necesidad de recurrir a un golpe de Estado, sin revolución ni ruido, sin medidas legislativas de envergadura y casi sin debates, al menos, retrospectivamente, sin el debate que hubiera exigido la escala del cambio que tenía lugar[44].

de 1970 el resultado automático de un proceso sin sujeto. Como señala Chris Howell, el CNPF y las demás organizaciones patronales (como, por ejemplo, el Centro de Jóvenes Dirigentes), aunque no hayan orquestado la respuesta patronal a la crisis, han desempeñado al menos un papel de laboratorio de reflexión y de innovación en la invención y especialmente en la difusión –a través de conferencias, seminarios, coloquios...– de nuevas formas y de nuevas prácticas de gestión empresarial (Howell, 1992, p. 115). Podríamos hacer las mismas observaciones en lo que se refiere a un organismo como la OCDE. Las asociaciones patronales pueden, en este sentido, ser asimiladas a «clubes» (Marin, 1988). En realidad, como también señala B. Marin, aunque las asociaciones patronales no tienen problemas de adhesiones (reagrupan la casi totalidad de los miembros de un mismo sector), encuentran las mayores dificultades en la coordinación de la acción de sus miembros, ya que «lo que constituye una ventaja para el conjunto de empresarios de un sector (por ejemplo, alto nivel de precios, buena formación profesional de los obreros cualificados y de los técnicos), cada una de las empresas, tomadas individualmente, tendrá interés en socavarlo (y bajar los precios, no contribuir a la formación de los aprendices, etc.)».

[44] Es de señalar lo ilusorio que sería pretender establecer la distinción entre las características del «contexto» y las propiedades de los «actores», como pretende una concepción evolucionista o neodarwinista del cambio y, en particular, del cambio económico, en el cual los «actores» «reaccionan» a las «constricciones del contexto» y consiguen o no «adaptarse» al mismo. Por el contrario, la manera en que los actores en interacción construyen su identidad en función de las estrategias que despliegan tiende a modificar y a redefinir continuamente las constricciones contextuales, de tal manera que la acción constituye al contexto en

Las múltiples transformaciones iniciadas en el transcurso de la década de 1970 se encontrarán, a lo largo de la década siguiente, coordinadas, aproximadas y etiquetadas en un vocablo único: el de *flexibilidad*. La flexibilidad, que supone ante todo la posibilidad para las empresas de adaptar sin tardanza su aparato productivo y, particularmente, el nivel de empleo a las evoluciones de la demanda, se asociará igualmente en efecto al movimiento en favor de una mayor autonomía en el trabajo, sinónimo de adaptación más rápida de los responsables directos de la producción a las circunstancias locales sin esperar las órdenes de una burocracia ineficaz. El término es adoptado simultáneamente por la dirección de las empresas y la patronal y por algunos socioeconomistas del trabajo provenientes de la izquierda (como B. Coriat), quienes, abandonando la postura crítica que hasta entonces los había caracterizado, hacen como si la necesidad de una «flexibilidad calificada de dinámica», en tanto que «nueva forma de totalización», se impusiera como algo evidente (Chateauraynaud, 1991, pp. 149-152). La flexibilidad se inscribe entonces –y ello durante una década, es decir, hasta la reaparición de un movimiento crítico de gran magnitud a finales de 1995– en un relato que va a volverse más rígido con el tiempo y que aporta a la evolución de los últimos veinte años un carácter a la vez impersonal y fatalista, congruente con una visión organicista o darwinista de la historia. Este proceso sin sujeto, no deseado por nadie, sería el resultado de un reflejo colectivo de adaptación frente a una situación cuyas causas, exteriores, se habrían impuesto a unos actores o, mejor dicho, a unas «estructuras» condenadas a transformarse o desaparecer. Crisis del petróleo, globalización, apertura de mercados, fortalecimiento de los nuevos países industriales, nuevas tecnologías, cambio en las prácticas de consumo, diversificación de la demanda o crecimiento rápido del ciclo de vida de los productos habrían conllevado un incremento exponencial de todo tipo de incertidumbres, condenando a la decadencia certera a los sistemas industriales pesados y rígidos heredados de la era taylorista, con sus concentraciones obreras, sus chimeneas de fábrica humeantes y contaminantes, sus sindicatos y sus Estados del bienestar. Han desaparecido desde entonces los comentarios generales sobre la evolución de la sociedad, lo que resultaba evidente a numerosos analistas durante la segunda mitad de la década de 1970, es decir, la manera en que los cambios de la organización del trabajo y de la condición salarial han permitido invertir un equilibrio de poder relativamente desfavorable para la

igual medida que ella se encuentra orientada por éste a partir una crítica del cambio económico concebido como un proceso de adaptación guiado por la defensa de intereses vitales y las analogías neodarwinistas popularizadas por R. Nelson y S. Winter (1982) [cfr. la excelente introducción de C. Sabel y de J. Zeitlin al volumen colectivo que han publicado recientemente sobre las alternativas históricas a la producción en masa (1997)].

patronal a comienzos de este periodo y elevar el nivel de control del trabajo sin incrementar, en las mismas proporciones, los costes de la vigilancia[45].

Paradójicamente, el consenso en torno a la flexibilidad se ha visto favorecido por la llegada al poder de los socialistas y la integración dentro del Estado de nuevos expertos económicos que, por un lado, ponen en pie un compromiso entre la demanda de flexibilidad y los temas provenientes de la izquierda o de la extrema izquierda y, por otro, aumentan la legitimidad de las reivindicaciones patronales aportándoles la garantía de los sectores más punteros de la ciencia económica. Terminaremos, por lo tanto, el repaso de las respuestas del capitalismo a las críticas de 1968 con un rápido examen sobre la década de 1980, que ha sido la década de la puesta en marcha extensiva de la «segunda respuesta» mencionada, en parte gracias al apoyo de los defensores sesentayochistas de la crítica artista, que veían en la evolución en curso un progreso real en relación al mundo opresivo de la década de 1960.

La generación de 1968 en el poder: los socialistas y la flexibilidad

No hay ninguna duda de que hemos asistido a un rápido incremento de la flexibilidad y, correlativamente, de la precarización de la mano de obra tras la llegada al poder de los socialistas (que habían sido elegidos presentando un programa que confería un lugar importante a la protección de la legislación laboral). A ello ha contribuido, especialmente, el abandono de la indexación de los salarios en función de los precios, en particular del salario mínimo, y de la posibilidad de un «reajuste» a finales de año en función de las negociaciones, empresa por empresa, y de la «situación efectiva de la firma». Paradójicamente, el desmantelamiento de los colectivos que se desarrollará, sobre todo, bajo el gobierno de Fabius, tras el viraje de 1983, encontrará apoyo en las medidas legislativas aprobadas durante el primer gobierno socialista por el ministro de Trabajo, Jean Auroux, con el propósito, por el contrario, de «reunificar la colectividad de trabajo». Otro ejemplo lo constituirían las ordenanzas de 1982, que pretendían

[45] Retrospectivamente, en efecto, podemos asignar a la insistencia demostrada a mediados de la década de 1980 en la flexibilidad diferentes funciones. La primera, y la más visible, es la de permitir a las empresas hacer frente a las incertidumbres del mercado modulando sus costes salariales según la demanda a corto plazo. Hace falta, por ello, suprimir las constricciones que pesan sobre la contratación, el despido, los horarios de trabajo, la naturaleza y, en particular, la duración de los contratos de trabajo, el acceso al trabajo interino, etc. Sin embargo, la flexibilidad incluye también una política social que se dirige hacia un fortalecimiento del control sobre los asalariados.

limitar los contratos de trabajo atípicos definiendo los casos en los que podrían ser autorizados y que han tenido como efecto proporcionarles una especie de reconocimiento oficial. Dotadas de un impacto más profundo, las cruciales leyes Auroux de 1982-1983 (un tercio del código del trabajo fue reescrito), encaminadas a reforzar el papel de los sindicatos asegurándoles un reconocimiento oficial en el lugar de trabajo, han tenido como resultado imprevisto, ciertamente ajeno a la voluntad de sus promotores y, en un primer momento, desapercibido por la patronal, que se mostró muy hostil a este paquete legislativo, el favorecer la precarización y la individualización de las condiciones de trabajo, desplazando las negociaciones al ámbito de la empresa. Las leyes Auroux, que acordaban poderes consultivos al comité de empresa y hacían obligatorias las negociaciones anuales en esta última, tuvieron como efecto no deseado el romper el carácter hasta entonces centralizado del sistema de relaciones industriales. Entre 1982 y 1986, el número de acuerdos firmados por sector disminuye a la mitad, mientras que el número de acuerdos resultantes firmados por empresa se incrementa en más del doble (Howell, 1992). Sin embargo, los sindicatos, relativamente poderosos en las instancias de negociación nacionales, eran a menudo muy débiles localmente y más aún cuando se pasaba del sector público o nacionalizado a las grandes empresas y, especialmente, a las pequeñas y medianas empresas. La derecha, de vuelta al poder en 1986, continuó la obra de los socialistas en materia de desregulación, particularmente con la introducción por parte del nuevo ministro de Trabajo, Philippe Séguin, de facilidades suplementarias en cuanto a la organización del tiempo de trabajo y a la supresión de la autorización administrativa para el despido, medida cuya eficacia fue, por otro lado, más simbólica que real, habida cuenta del carácter muy limitado de los obstáculos que esta disposición oponía a los despidos[46]. Desarrollamos estas diferentes cuestiones en los dos capítulos siguientes.

Paradójicamente, este apoyo prestado entonces por la izquierda en el gobierno a un movimiento que termina por reducir la seguridad de los asalariados y amputar el poder de los sindicatos, tradicionalmente aliados suyos, se explica ante todo por las circunstancias económicas y sociales de Francia durante la década de 1980. Reconociendo la insuficiencia de las medidas de tratamiento social del desempleo en un contexto de alza continua del número de demandantes de empleo y debiendo hacer frente a la imposibilidad del Estado para

[46] La autorización administrativa de despido había sido instaurada por ley en 1975. Sin embargo, antes de su derogación en 1986, dicha autorización era aprobada en el 90 por 100 de los casos. Si, inmediatamente después de la derogación de esta ley, a finales de 1986 y a comienzos de 1987, los despidos económicos aumentan entre un 17 y un 19 por 100, las cifras alcanzan inmediatamente su nivel anterior (Guéroult, 1996).

contratar por sí mismo, lo que hubiera agravado el déficit presupuestario, los políticos se hacen poco a poco a la idea de que únicamente las empresas pueden resolver el problema creando empleos. De manera bastante lógica, no pudiendo forzar a las empresas a hacerlo, el gobierno escuchó las demandas de los jefes de empresa que afirmaban que una mayor flexibilidad les permitiría contratar a nuevos trabajadores[47]. Las dificultades del empleo limitaban al mismo tiempo el poder de negociación de los sindicatos, que se encontraban menos seguros de la movilización de sus bases. La inversión de las relaciones de fuerzas patronal/sindicatos estaba así inscrita dentro de la situación económica.

No obstante, este análisis ignora el papel de las *nuevas elites identificadas con la crítica artista* y desconfiadas con respecto a la vieja crítica social demasiado asociada en Francia al comunismo. Es un hecho que la política de flexibilización no sólo fue implementada como último recurso, sino que encontró también numerosos defensores en el seno mismo del poder de izquierda.

Entre 1981 y 1983, un gran número de militantes de izquierda o de extrema izquierda, sindicalistas autodidactas o, con más frecuencia, estadísticos, sociólogos y economistas formados en las universidades o en las grandes escuelas universitarias, accedieron a puestos oficiales en el Estado o en las entidades públicas: gabinetes ministeriales, centros de estudios dependientes del Ministerio de Trabajo, comisiones de expertos, comisarías del plan, gabinetes de alcaldes de las grandes ciudades, laboratorios ligados a través de contratos indefinidamente renovados a organismos regionales... En 1978, estos nuevos expertos en socioeconomía del trabajo habían apoyado, en proporción importante, el cambio de estrategia de la CFDT, es decir, el paso de una política ofensiva (centrada particularmente en la máxima utilización de las leyes existentes y del derecho para

[47] Sin embargo, siendo bien consciente de la paradoja consistente en que un gobierno de izquierdas sostenga medidas en favor a la flexibilidad, éste deseó que se llegase a un acuerdo primero entre la patronal y los sindicatos. Las negociaciones fracasaron en diciembre de 1984. La CGT, pese a estar presente, nunca se había mostrado entusiasta; no obstante, los demás sindicatos (CFDT [Confédération Française Démocratique du Travail-Confederación Francesa Democrática del Trabajo], FO [Force Ouvrière-Fuerza Obrera], CFTC [Confédération Française des Travailleurs Chrétiens-Confederación Francesa de Trabajadores Cristianos] y CGC [Confédération Générale de Cadres-Confederación General de Cuadros]) habían aceptado discutir y habían llegado a redactar un protocolo con la patronal, aunque no pudieron firmarlo debido a las quejas que se manifestaron en el seno mismo de sus respectivos aparatos. Este fracaso fue interpretado por la prensa como un signo de incapacidad por parte de los sindicatos para «adaptarse a la modernidad» y reforzó su crisis de representación (Soubi, 1985). El gobierno, por su parte, tuvo que restablecer la situación, obligado como estaba a avanzar ahora «a cara descubierta». Sin embargo, se encontró en una situación más legítima para hacerlo, dada la consternación de los medios de comunicación frente al fracaso de las negociaciones.

extender el campo de las reivindicaciones), que había caracterizado la década de 1970, a una política que hacía de la negociación, del acuerdo contractual y del compromiso realista su objetivo principal. El cambio de actitud de la CFDT se refería también a la organización de los horarios de trabajo, que podía ser objeto de negociaciones locales a cambio a una reducción del tiempo de trabajo[48].

Estos expertos de izquierdas, a partir de ese momento implicados en los problemas reales y próximos al poder político, integraron en su cultura, de una manera significativamente rápida, las demandas patronales y, en particular, los imperativos de flexibilidad. Además del cambio de actitud que acompaña frecuentemente el paso de una posición crítica a un cargo de responsabilidad –a menudo descrito por los actores en términos de una prueba de realidad–, hace falta tener en cuenta, sin duda, para comprender esta conversión, el modo en que los temas y las posturas provenientes de la izquierda contestataria han podido ser reinterpretados para hacerlos compatibles con las nuevas exigencias de la gestión empresarial. Ello es válido, en concreto, para el tema izquierdista de la autogestión que, siendo central desde la década de 1950 en las fracciones de extremaizquierda más opuestas al Partido Comunista y al estatalismo, especialmente en el caso de los trotskistas (con Yugoslavia como modelo), pero también

[48] No podemos dejar de sorprendernos, *a posteriori*, por la similitud entre las posiciones expresadas en dos textos, publicados ambos en 1986, que tienen en común como argumento principal la defensa del empleo, el primero firmado por Yvon Gattaz, representante del CNPF, el segundo por Edmond Maire, de la CFDT. Y. Gattaz, tal y como cabría esperarse, critica la «rigidez, la reglamentación y la irreversibilidad de las mejoras obtenidas» que «bloquean» el empleo. Reclama un incremento de la flexibilidad y, más precisamente, la posibilidad de «modular el personal», de despedir libremente, de desarrollar la «flexibilidad de los salarios», de tal modo que «se tenga en cuenta el mérito individual y se recompensen las cualidades de aquellos que ponen sus capacidades y su energía al servicio de la empresa», contra el «igualitarismo, preconizado durante mucho tiempo» y la «envidia social», reivindica la «flexibilidad de las condiciones de trabajo» y de los «horarios» y la «flexibilidad de los mínimos sociales» (Y. Gattaz, «l'emploi, l'emploi, l'emploi», *Revue des Entreprises [Revista de las Empresas]*, núm. 477, marzo de 1986, pp. 15-18). E. Maire, aun criticando la «política liberal de la patronal», se interroga sobre la manera en que puede mejorarse la rentabilidad de las empresas cuyo principal obstáculo reside –escribe– «en la gestión arcaica, centralizada, que desperdicia las potencialidades de los asalariados y hace que se estanquen sus cualificaciones». Lo que propone como remedio puede ser bastante fácilmente reinterpretado en términos de flexibilidad: «para proporcionar a nuestras empresas la calidad, la flexibilidad, la capacidad de adaptación y de innovación de las que tienen imperativamente necesidad, se deben perfeccionar formas de organización del trabajo flexibles y cualificadoras, modos de gestión que recurran a la participación activa de los asalariados en las empresas y las administraciones. Y las adaptaciones necesarias para las conquistas sociales deben ser definidas contractualmente [...]. La reducción del tiempo de trabajo encuentra entonces todo su sentido» (E. Maire, «Le chômage peut être vaincu» [«El desempleo puede ser vencido»], *Le Monde*, 20 de agosto de 1986).

al carácter inhumano del taylorismo, había sido masivamente adoptado por la nueva izquierda, por la CFDT y por el PSU. Ahora bien, las expectativas depositadas en la autogestión han podido colocarse a comienzos de la década de 1980, al menos en parte, en la flexibilidad, en la descentralización de las relaciones industriales y en las nuevas formas de gestión empresarial, ocupando ahora Japón el lugar dejado por China en el imaginario occidental como modelo oriental de humanismo, sobre el que era posible apoyarse para atenuar la inhumanidad de las sociedades industriales occidentales[49].

No obstante, esta transferencia de competencias de la izquierda hacia la gestión empresarial no se limitó a los despachos de estudios ligados a la definición de las políticas sociales gubernamentales. Afectó también a las empresas. Los *nuevos consultores* que, en la segunda mitad de la década de 1980, pondrán en marcha especialmente los dispositivos locales de expresión, han participado a menudo de manera muy activa durante sus años de formación en la efervescencia que siguió a mayo de 1968. Al profesionalizarse, a veces tras trayectorias muy accidentadas, han invertido en sus tareas al servicio de las empresas una destreza específica adquirida no a través de un aprendizaje técnico, sino a través de la vida que habían llevado. Será su propia persona, su experiencia, lo más personal e íntimo de ésta, incluso entre aquellos para quienes su compromiso espiritual había primado sobre el compromiso político, lo que sustentará a partir de entonces su valor profesional (Virno, 1991)[50]. Se habían convertido en expertos en la

[49] Para resolver el tema del rechazo del trabajo por parte de los jóvenes, la ANDCP ha propuesto buscar modelos en el exterior. Su revista consagra un número a la *gestión empresarial japonesa* y, en concreto, a la manera en que las empresas acogen a los jóvenes (núm. 149, febrero de 1972). La asociación envía incluso una misión a Yugoslavia para estudiar la *autogestión*, lo que da lugar a un número especial de la revista (núm. 156, noviembre-diciembre de 1972). Lejos de ser negativo, el informe de esta misión nos presenta numerosos rasgos positivos de la misma, rasgos que serán valorizados cuando, tras el viraje de 1974, la cuestión de la «autonomía» sea tomada en serio en las empresas francesas. Aprendemos de este modo que la «autogestión se preocupa por el hombre, al que considera el único factor de progreso colectivo», que «la autogestión es un sistema en el cual hay que evitar las órdenes y, por el contrario, persuadir a la gente» y que «este aspecto es particularmente importante, ya que son conocidas en Francia las dificultades de los mandos intermedios de algunas empresas, que aún no se han dado cuenta de que ya no se trata de mandar (en el sentido estricto del término), sino de hacer participar a los colaboradores obteniendo su consenso». Otros «aspectos positivos» señalados son «la información dentro de la empresa, pilar de la autogestión», la «creación de unidades de trabajo que tienen permiso para reconducir el trabajo a una escala más humana. De hecho, la unidad de trabajo es una pequeña empresa que tiene su cuenta de explotación y goza de autonomía en su gestión».

[50] P. Virno ha mostrado cómo el capitalismo italiano había reintegrado y puesto a trabajar las competencias adquiridas por los jóvenes contestatarios de la década de 1970 a través

crítica foucaultiana del poder, en la denuncia de la usurpación sindical, en el rechazo del autoritarismo bajo todas sus formas, sobre todo el de los pequeños jefes, y, a la inversa, en la exaltación humanista de las extraordinarias posibilidades escondidas en cada persona, por poco que se le conceda consideración y se la deje expresarse, en la valoración del cara a cara, de la relación personal, del intercambio singular, y en la adopción proselitista de una actitud de apertura, de optimismo y de confianza frente a las incertidumbres, siempre beneficiosas, de la existencia.

Hay que mencionar, finalmente, el ascenso de otro grupo de expertos, cuyo perfil es diferente del de antiguos sesentayochistas, pero cuyo acceso a las posiciones dominantes en la Administración y en los círculos próximos al poder político hizo posible el giro socialista de 1983-1984 y la implementación de la política de desinflación competitiva aplicada entonces. Como señalan B. Jobert y B. Théret (1994), la segunda mitad de la década de 1970 había estado marcada por la llegada de una nueva elite político-administrativa, surgida de la ENA [École Nationale d'Administration], de la Escuela Politécnica y de la ENSAE [École Nationale de la Statistique et de l'Administration Économique], presta a sustituir a la antigua «comunidad de planificadores», que en torno a Claude Gruson había dominado el Plan y el INSEE [Institut National de la Statistique et des Études Économiques], y en particular la Dirección de la Previsión, durante las décadas de 1950 y 1960. Este grupo, formado por economistas de alto nivel, apoyaba la legitimidad de sus conocimientos sobre la autoridad que le era reconocida en el campo internacional de la econometría y de la microeconomía dominada por los universitarios anglosajones. A partir de mediados de la década de 1980 –marcada por el declive del Plan transformado en centro de estudios con objetivos inciertos–, revalorizan la Dirección de la Previsión, modifican en profundidad la orientación de la formación de la ENSAE y adquieren una influencia preponderante sobre la Dirección de Presupuestos en el Ministerio de Finanzas; más generalmente, concentran en sus manos la mayor parte de los centros estatales de estudios económicos (con la significativa excepción del CERC) y, habida cuenta de la cuasi ausencia de centros de estudios independientes del Estado (ligados, por ejemplo, a los sindicatos, como ocurre en Alemania), monopolizan la información y el diagnóstico económico. Testigo de este cambio, por ejemplo,

---

de las actividades militantes o lúdicas, resultado de «la invención de nuevos modos de vida» o de la «contracultura» (Virno, 1991). Lo mismo ocurrió en Francia. Así, por ejemplo, los directores artísticos de los estudios discográficos de variedades, una de cuyas tareas consiste en descubrir y seleccionar a los nuevos talentos que tienen posibilidades de gustar al público, son a menudo tránsfugas instalados en la organización capitalista procedentes de los mundos marginales que han frecuentado en su juventud (Hennion, 1995, pp. 326-336).

es la relativa marginación en el seno del INSEE, en términos de poder y de prestigio, de los departamentos encargados de las encuestas estadísticas en beneficio de la econometría y de la microeconomía teórica. El abandono de la política keynesiana durante el primer mandato del ministro Mauroy (todavía marcado por la influencia de los planificadores de la década de 1960), que sigue la estela del comportamiento de los tipos de interés estadounidenses, de la fuga de capitales y la degradación brutal de la balanza de pagos en 1982, proporciona a este grupo la oportunidad de promover otra interpretación de la acción económica del Estado. Mientras los planificadores hacían hincapié sobre la función redistributiva de éste y sobre su papel de árbitro entre los grupos sociales, las nuevas elites económicas acuerdan «aligerar al máximo la intervención pública» y «llevar a cabo un proceso de redefinición rigurosa de su acción para hacerla compatible con el mercado» (Jobert, Théret, 1994, p. 45).

CONCLUSIÓN: EL PAPEL DE LA CRÍTICA EN LA RENOVACIÓN DEL CAPITALISMO

La historia de los años que han seguido a los acontecimientos de mayo de 1968 muestran los efectos reales aunque a veces paradójicos de la crítica al capitalismo.

La primera respuesta patronal a la crisis de gobernabilidad fue, se podría decir, tradicional. Consistió en conceder mejoras en términos de salarios y de seguridad, aceptando negociar con los sindicatos de los asalariados, utilizando la fórmula de las relaciones industriales para apaciguar –lo que significaba también reconocerla como real– la lucha de clases. Haciendo esto, la patronal no hacía sino utilizar las reglas del juego establecidas tras las grandes huelgas de 1936, que proponían una salida a la crisis a través de la negociación con los sindicatos bajo la presión del Estado. Centrándose principalmente sobre la cuestión de las desigualdades económicas y de la seguridad de aquellos que no tienen más que su fuerza de trabajo para sobrevivir, esta primera reacción se presenta como una respuesta a la crítica social y un intento por acallarla satisfaciéndola. Es necesario constatar que los avances sociales de esos años fueron bien reales y que, por lo tanto, la crítica fue eficaz.

Por ello, está claro también que el coste añadido, inducido por esos avances sociales, combinado con una situación económicamente más difícil, ha motivado en los responsables empresariales la búsqueda de nuevas soluciones, tanto más cuanto que el nivel de la crítica al que estaban enfrentados no parecía descender a pesar de las concesiones efectuadas. Se pusieron en marcha entonces, poco a poco, una serie de innovaciones en la organización del trabajo cuyo objetivo era al mismo tiempo satisfacer otra serie de reivindicaciones y eludir a los

sindicatos que evidentemente no conseguían canalizarlas y que se veían a menudo desbordados. Las nuevas formas de comportamiento que se presentan como un cúmulo de microevoluciones, de microdesplazamientos, hicieron obsoletos en la práctica un gran número de disposiciones del derecho laboral, sin necesidad de derogarlas formalmente. Esta evolución estuvo en gran medida favorecida por una parte importante de los contestatarios de esta época, que se mostraban especialmente sensibles frente a los temas de la crítica artista, es decir, a la opresión cotidiana y a la esterilización de los poderes creativos y singulares de cada uno que producía la sociedad industrial y burguesa. La transformación de las modalidades del trabajo se realizó de este modo, en gran parte, para responder a sus aspiraciones, coadyuvando a ésta ellos mismos, sobre todo tras el ascenso de la izquierda al poder durante la década de 1980. En este punto no podemos más que señalar el hecho de que la crítica fue de nuevo eficaz.

Sin embargo, correlativamente, eran cuestionadas, en el plano de la seguridad y de los salarios, las conquistas del período anterior, no de manera frontal, sino gracias a los nuevos dispositivos mucho menos definidos y protectores que el antiguo contrato a tiempo completo y duración indeterminada, que era la norma de referencia en la década de 1960. La autonomía ha sido intercambiada por la seguridad abriendo la vía a un nuevo espíritu del capitalismo que alaba las virtudes de la movilidad y de la adaptabilidad, mientras que el precedente se preocupaba, sin duda, más de la seguridad que de la libertad.

Los desplazamientos operados por el capitalismo le han permitido eludir las constricciones que se habían erigido, poco a poco, como respuesta a la crítica social y que han podido imponerse sin encontrar resistencias de gran magnitud, porque parecían satisfacer reivindicaciones provenientes de otra corriente crítica.

La posición central del PCF en la dinamización de la crítica social francesa explica sin duda igualmente el increíble descenso de la atención prestada a estos temas predilectos mientras se estaban produciendo estos cambios. La insistencia de la izquierda no comunista sobre los temas de la crítica artista quizá no hubiera sido tal sin la monopolización por parte del PCF del tema de la lucha de clases. Aquellos que querían construir una izquierda diferente, y a quienes el PCF no convencía por su ligazón obstinada al modelo soviético, no podían realmente por ello atacar a los comunistas de frente, dada su posición de fuerza en el seno de la clase obrera y el hecho de que eran o habían sido sus hermanos de lucha contra el capitalismo[51]. La voluntad por inventar otro modelo de sociedad y de organización diferente al propuesto por los comunistas ha conducido entonces a la izquierda a movilizar otros resortes críticos y a abandonar la crítica social al PCF y la CGT. De este modo, la crítica social acompañará en su caída al comunismo francés y nadie, o casi nadie, se levantará, a corto plazo, para reanimarla, temiendo, por la derecha, aunque también sin duda por la izquierda, dar la impresión de que se quiere reanimar a un partido del que la mayoría quería liberarse. Esta deserción del terreno social de una gran parte de la crítica y su ocupación por un movimiento considerado cada día más arcaico y cada vez más descalificado han facilitado, ciertamente, la recuperación en este terreno de lo que había sido concedido en el frente de la crítica artista.

El hecho de que, paralelamente, se hubieran obtenido algunos éxitos en el plano de la crítica artista a partir del desplazamiento del frente de la protesta hacia cuestiones relativas a las costumbres o a problemas de naturaleza ecológica ha contribuido igualmente a enmascarar el desafecto creciente hacia las instancias a las que decenas de conflictos habían conferido una especie de autoridad legítima, puesto que el nivel de protesta permanecía generalmente elevado. El hecho de que la crítica se hubiera desarrollado sobre nuevos terrenos no parecía peligroso para los avances obtenidos en el antiguo frente.

La transformación del capitalismo y la emergencia de un nuevo conjunto de valores destinados a justificarlo únicamente pueden ser dilucidadas entonces mediante un discurso sobre la adaptación inexorable a las nuevas condiciones de la competencia. Un análisis de las críticas a las que está confrontado el capitalismo –que son más o menos virulentas según las épocas, más o menos centradas sobre ciertos temas al tiempo que deja otros de lado, más o menos constreñidas de manera interna por su propia historia–, unido a una búsqueda de las soluciones que han sido aportadas para acallarlas sin salirse formalmente de las reglas del juego democrático, puede igualmente informarnos sobre los resortes del cambio[52].

Nuestra constatación del papel de la crítica en la mejora pero también en los desplazamientos y transformaciones del capitalismo, no siempre en el sentido de un progreso del bienestar social, nos obliga a señalar las insuficiencias de la actividad crítica, habida cuenta de la increíble maleabilidad del proceso capitalista,

[51] Como señala F. Furet (1995), la condena entre la izquierda del anticomunismo, que persiste incluso más allá de la caída soviética, es lo que queda de la influencia de este partido sobre la crítica francesa.

[52] Hay que considerar, sin embargo, que los defensores del «movimiento inexorable» no están totalmente equivocados, en la medida en que la búsqueda de innovaciones sociales destinadas a resolver los problemas a los que se enfrenta el capitalismo –a raíz de la crítica en particular, aunque no únicamente– desemboca efectivamente en la invención de nuevos dispositivos más rentables. Una vez descubiertas, sobre todo si no se oponen a la moral común, es casi imposible, sin legislar, evitar que se difundan, porque los responsables empresariales saben que deben adoptarlas si sus competidores las adoptan.

que es capaz de colarse en sociedades con aspiraciones muy diferentes a lo largo del tiempo (así como en el espacio, aunque éste no sea nuestro objeto de análisis) y de recuperar las ideas de aquellos que eran sus enemigos en la fase anterior[53].

De este modo, el segundo espíritu del capitalismo, surgido tras la salida de la crisis de la década de 1930 y sometido a la crítica de los partidos de masas, comunista y socialista, se había constituido en realidad como reacción frente a las críticas que denunciaban el egoísmo de los intereses privados y la explotación de los trabajadores. Demostraba un entusiasmo modernista en favor de las organizaciones integradas y planificadas preocupadas por la justicia social. Formado en contacto con la crítica social, ha inspirado a su vez el compromiso entre los valores cívicos de lo colectivo y las exigencias industriales, que subyacen a la instauración del Estado del bienestar.

Por el contrario, oponiéndose al capitalismo social planificado y encuadrado por el Estado –considerado obsoleto, estrecho y coactivo– y adhiriéndose a la crítica artista (autonomía y creatividad), el nuevo espíritu del capitalismo toma progresivamente forma a comienzos de la crisis de las décadas de 1960 y 1970 y emprende la tarea de revalorizar el capitalismo. Dando la espalda a las demandas sociales que habían dominado durante la primera mitad de la década de 1970, el nuevo espíritu se abre a las críticas que denunciaban entonces la mecanización del mundo (la sociedad posindustrial frente a la sociedad industrial), la destrucción de las formas de vida favorables a la realización de las potencialidades propiamente humanas y, en particular, de la creatividad y que señalaban el carácter insoportable de los modos de opresión que, sin derivarse necesariamente de forma directa del capitalismo histórico, habían sido aprovechados por los dispositivos capitalistas de organización del trabajo.

Adaptando estos temas reivindicativos a la descripción de una nueva forma, liberada e incluso libertaria, de obtener beneficios –de la que se dice también que permite la realización de uno mismo y de sus aspiraciones más personales–, el nuevo espíritu del capitalismo ha podido comprenderse, en los primeros momentos de su formulación, como una superación del capitalismo, al tiempo que, desde este punto de vista, como una superación del anticapitalismo.

---

[53] Como subraya M. Berman, comentando a Marx, en la obra que consagra a la experiencia crítica de la modernidad, de Goethe a la nueva izquierda de la década de 1970, una de las contradicciones fundamentales de la burguesía, en tanto que su destino se encuentra asociado al del capitalismo, es la de ponerse al servicio del partido del orden al tiempo que descompone sin descanso y sin escrúpulos las condiciones concretas de existencia, de tal manera que asegura la supervivencia del proceso de acumulación, llegando incluso a reapropiarse de las críticas más radicales, transformándolas en algunos casos en productos mercantiles (Berman, 1982, particularmente pp. 98-114).

La presencia en su seno de las temáticas de la emancipación y la libre asociación entre creadores unidos por una misma pasión y reunidos, en igualdad de condiciones, en la consecución de un mismo proyecto, distingue este nuevo espíritu de un simple retorno al liberalismo, tras el paréntesis de las formaciones planificadoras surgidas con la crisis de la década de 1930, ya se tratase del fascismo o del Estado del bienestar (estas soluciones «planificadoras» habían tenido como ideal el encuadramiento del capitalismo por parte del Estado, e incluso su incorporación en el mismo, con una pretensión de progreso y de justicia social). En efecto, el nuevo espíritu del capitalismo, al menos durante los primeros años de su formación, no ha hecho hincapié sobre lo que constituye el centro del liberalismo económico histórico y, en concreto, en la exigencia de competencia en un mercado autosuficiente entre individuos aislados cuyas acciones únicamente estarán coordinadas a través de los precios, sino, por el contrario, sobre la necesidad de inventar otros modos de coordinación y, para ello, de desarrollar maneras de vincularse a los demás que se hallan incorporados en relaciones sociales ordinarias, aunque hasta entonces ignoradas por el liberalismo, sustentadas por la proximidad, la afinidad electiva, la mutua confianza e incluso por un pasado común de militante o de rebelde.

Igualmente, la relación con respecto al Estado no es la misma que la mantenida por el liberalismo. Si este nuevo espíritu del capitalismo comparte con el liberalismo un antiestatalismo a menudo virulento, dicho antiestatalismo encuentra sus fuentes en la crítica del Estado desarrollada por la extrema izquierda durante las décadas de 1960 y 1970. Esta crítica, surgida de una denuncia del compromiso del capitalismo y del Estado (el «capitalismo monopolista de Estado») y de la vinculación de ésta con la crítica del Estado socialista predominante en los países del «socialismo real», había elaborado una crítica radical del Estado como aparato de dominación y de opresión, en tanto que detentor tanto del «monopolio de la violencia legítima» (ejército, policía, justicia, etc.) como de la «violencia simbólica» ejercida por los «aparatos ideológicos del Estado», es decir, en primer lugar, por la escuela, pero también por todas las demás instituciones culturales que en aquel momento se encontraban en pleno desarrollo. Enunciada a través de una retórica libertaria, la crítica del Estado de la década de 1970 podía permitirse no reconocer su proximidad con el liberalismo: era, de alguna manera, liberal sin saberlo. A su vez, la adhesión a una denuncia virulenta del Estado no suponía necesariamente una renuncia a las ventajas proporcionadas por el Estado del bienestar consideradas como derechos conquistados. La crítica del Estado (como la de, desde otra punto de vista, las burocracias sindicales) era una de las mediaciones por las cuales se expresaba el rechazo del segundo espíritu del capitalismo, y la esperanza, no formulada como tal, de esta formación original de reconciliar los contrarios: un capitalismo izquierdista.

La continuación de nuestro análisis consistirá en explorar, ante todo, los desplazamientos del capitalismo en el transcurso de la segunda mitad de la década de 1970 y, sobre todo, durante la década de 1980, para intentar comprender lo que ha sido deshecho, y cómo, mediante estos desplazamientos, y ello con el fin de volver a subir una vez más la piedra de Sísifo y de renovar la crítica, la cual, como hemos mostrado, no puede verdaderamente cantar jamás victoria. Los dos capítulos siguientes están consagrados, por lo tanto, a los efectos socialmente negativos de la transformación del capitalismo en el transcurso de los veinte últimos años, sin olvidar que no ignoramos sus aportaciones reales en cuanto a la autonomía en el trabajo y a la posibilidad abierta a más personas de utilizar capacidades más numerosas.

IV

La deconstrucción del mundo del trabajo

¿Cuáles han sido los efectos de los desplazamientos operados durante el periodo analizado? Puede decirse que han permitido reorientar el reparto salarios/beneficios del valor añadido en favor de los detentores de capitales[1] y reinstaurar el orden en la producción. La recuperación del control de las empresas se vio favorecida por la cooperación de los propios asalariados tratados como si fueran individuos independientes, cuyo rendimiento es diferente y desigual, y que, gracias a una mezcolanza de ventajas diferenciales y de miedo al paro, acabaron por implicarse libre y plenamente en las tareas que les eran prescritas. La mayor parte de los desplazamientos han contribuido de este modo a devolver la iniciativa al capital y a la dirección de las empresas. Se trata como siempre de obtener la colaboración de los asalariados en la realización del beneficio capitalista. Sin embargo, mientras que en el periodo anterior este objetivo había sido buscado, en particular gracias a la presión del movimiento obrero, mediante la inte-

[1] La parte del valor añadido que vuelve al capital, medida por el excedente bruto de explotación, que era del 29 por 100 en la segunda mitad de la década de 1970, se eleva a cerca del 40 por 100 en 1995. La parte de los salarios, que había aumentado en la década de 1970 hasta alcanzar el 71,8 por 100 en 1981, desciende progresivamente a partir de 1982-1983 hasta alcanzar el 62,4 por 100 en 1990 y el 60,3 por 100 en 1995. Si, entre 1970 y 1982, más del 5 por 100 de la renta nacional había sido redistribuido del capital al trabajo, entre 1983 y 1995 el porcentaje alcanzó el 10 por 100 de la renta nacional, pero esta vez en sentido inverso: del trabajo al capital. Para medir la amplitud de estas variaciones, Thomas Piketty destaca, con el fin de proporcionar un punto de comparación, que las medidas de redistribución fiscal adoptadas por el gobierno socialista a su llegada al poder en 1981 (denunciadas por la derecha como un «aporreamiento fiscal») supusieron una redistribución correspondiente al 0,3 por 100 de la renta nacional de la época (Piketty, 1997, pp. 40-50).

gración colectiva y política de los trabajadores en el orden social y gracias a la forma asumida por el espíritu del capitalismo concomitante que vinculaba el progreso económico y tecnológico a un objetivo de justicia social, en la actualidad puede ser alcanzado desarrollando un proyecto de realización del sujeto individual, que vincule el culto al rendimiento personal y la exaltación de la movilidad a concepciones reticulares del vínculo social. Esta evolución, sin embargo, ha sido acompañada, para muchas personas y, en particular, para los recien llegados al mercado de trabajo en comparación con sus mayores, por una fuerte degradación de su situación económica, de su estabilidad profesional y de su posición social.

Por este motivo, tras haber tratado de delimitar la amplitud de las transformaciones acaecidas en las empresas, examinaremos en este capítulo las diferentes vías a través de las cuales estas transformaciones han actuado sobre el mundo del trabajo, creando las dificultades que hoy conocemos. Las consecuencias que pueden considerarse positivas, si tomamos, por ejemplo, como referencia la crítica del taylorismo y de la producción en masa de los años 1930-1970, han sido por su parte explicitadas al analizar los argumentos desarrollados para suscitar la movilización de los trabajadores en el nuevo espíritu del capitalismo (cfr. capítulo 1).

1. EL ALCANCE DE LAS TRANSFORMACIONES EN JUEGO

Uno de los ejes principales de la nueva estrategia de las empresas ha sido, a nuestro juicio, propiciar un crecimiento importante de lo que se ha denominado –a partir de la década de 1980– la *flexibilidad*, que, en particular, permite trasladar sobre los asalariados, así como sobre los subcontratistas y otros prestadores de servicios, el peso de la incertidumbre del mercado. Dicha *flexibilidad* puede a su vez descomponerse en una *flexibilidad interna* basada en una profunda transformación de la organización del trabajo y de las técnicas empleadas (polivalencia, autocontrol, desarrollo de la autonomía, etc.) y una *flexibilidad externa*, que supone una organización del trabajo denominada en red en la que las empresas «esbeltas» encuentran los recursos de los que carecen a través de una subcontratación abundante, así como mediante una mano de obra maleable en términos de empleo (empleos precarios, interinos, trabajadores independientes), de horarios o de duración del trabajo (tiempo parcial, horarios variables) (Bué, 1989). A continuación estudiaremos el alcance de los desplazamientos impuestos tanto sobre la organización interna del trabajo como sobre la recomposición del paisaje productivo entre las empresas.

Los cambios de la organización interna del trabajo

La interpretación de la crisis del capitalismo como crisis del taylorismo había suscitado, desde comienzos de la década de 1970, como hemos visto, un determinado número de iniciativas patronales de cambio en la organización del trabajo. Estas transformaciones han continuado y se han acelerado en el transcurso de la década de 1980. Pese a que sea probable que las disposiciones y las prácticas no evolucionan tan rápido como lo suponen las obras de gestión empresarial que figuran en nuestro corpus, en particular en lo que concierne a la importancia del principio jerárquico y a la capacidad de introducir la participación y la expresión de los asalariados, las experiencias e iniciativas son, no obstante, abundantes (Linhart, 1993). Sin embargo, como ocurrió con la introducción del taylorismo en Francia y la difusión del trabajo en cadena –cuyo ritmo y momento preciso de introducción son aún objeto de importantes debates entre los historiadores del trabajo–, no es sencillo evaluar el alcance de estas transformaciones que han afectado a las empresas de manera muy desigual, dependiendo de sus dimensiones y de sus sectores de actividad.

De este modo, las pequeñas empresas siguen siendo a menudo pretayloristas, mientras que las empresas industriales de tamaño mediano pueden tratar de recuperar el terreno perdido introduciendo métodos de organización racional del trabajo de tipo taylorista que, sin embargo, al mismo tiempo, son cuestionados o modificados dentro de las grandes empresas (De Coninck, 1991, p. 28).

Según Danièle Linhart (1993), es sobre todo en las industrias de proceso continuo (cementeras, petroquímica, siderurgia, etc.) donde se han producido las rupturas más importantes con el taylorismo: «Encontramos en ellas ejemplos de organización recualificadora en los que se activan grupos polivalentes a partir de una extensión del campo y del nivel de competencias y que engloban tareas realmente técnicas» (p. 69). Otros sectores, como los de la confección o la construcción, se destacarían, por el contrario, por un reforzamiento de la taylorización. No obstante, la tendencia predominante sería la reproducción de las organizaciones tayloristas anteriores: «El papel del taller no está realmente revalorizado, la separación entre concepción y organización del trabajo, por un lado, y ejecución, por otro, se ha mantenido en gran medida estable, el campo de intervención profesional de los operarios no se ha extendido significativamente» (p. 70). Sin embargo, encontramos entre estos casos figuras de un determinado número de transformaciones como «la asignación a los operarios de fabricación de tareas de un primer nivel de mantenimiento y de control de calidad» (p. 70), así como «la proliferación de fórmulas participativas como los círculos de calidad y los grupos de intercambio y de progreso» (p. 71).

Las cifras disponibles ofrecen un panorama diversificado. A favor de quienes hacen hincapié en una continuación o un mantenimiento de la taylorización, podemos señalar que el trabajo en cadena no ha retrocedido y se extiende, de hecho, entre los trabajadores de más de 40-45 años, edades en las que hasta entonces estaba poco extendido. Las igualmente rígidas constricciones incorporadas a las máquinas afectan a una proporción creciente de obreros y determinados sectores, como el sector cárnico, se han destacado por una rápida mecanización (Aquain *et al.*, 1994, p. 87). Por otro lado, la taylorización también ha progresado en el sector servicios.

Sin embargo, tampoco faltan datos que indican una transformación de gran alcance sobre otros aspectos de la organización del trabajo. Como símbolo de una mayor *autonomía* de los asalariados podemos señalar la evolución de los horarios de trabajo hasta 1991[2]. En este sentido, los horarios fijos (incluso los horarios diarios) están en retroceso: concernían al 65 por 100 de los asalariados en 1978, al 59 por 100 en 1984 y al 52 por 100 en 1991[3], evolución que es paralela a la de los horarios libres y a la carta, que han pasado del 16 por 100 en 1984 al 23 por 100 en 1991. Esta liberación de horarios ha afectado a todas las categorías socioprofesionales, si bien ha sido tanto mayor cuanto más elevada era la posición que ocupaban las personas en la jerarquía: los horarios libres o a la carta han progresado tan sólo 4 puntos (del 6 al 10 por 100) para los obreros entre 1984 y 1991, mientras que para los cuadros el aumento ha sido de un 13 por 100 (del 44 al 57 por 100), para las profesiones intermedias han aumentado un 8 por 100 (del 24 al 32 por 100) y para los empleados un 6 por 100 más (del 13 al 19 por 100). En lo que respecta al desarrollo de la *polivalencia* obrera, la proporción de obreros que realizan tareas de mantenimiento y controles de calidad ha pasado, respectivamente, del 56 al 66 por 100 y del 41 al 58 por 100 entre 1987 y 1993 (Cézard, Vinck, 1996, p. 224). La *formación permanente* también ha aumentado: en 1989, una de cada dos empresas ha permitido que un asalariado accediese a la formación, mientras que en 1977 era una de cada tres (Jansolin, 1992).

La investigación dirigida por Thomas Coutrot (1996, p. 210) permite estimar que, en 1992, en torno al 20 por 100 de los establecimientos han introducido innovaciones organizativas de envergadura asociadas al tercer espíritu del capitalismo, dejando ya de ser un fenómeno marginal: el 23 por 100 estaba organizada *justo-a-tiempo*[4]; el 34 por 100 utilizaba los círculos de calidad; el 27 por 100 había suprimido un nivel de la jerarquía; el 11 por 100 habían establecido normas de calidad de tipo ISO[5], y otro tanto grupos autónomos. No obstante, seguimos hablando de medias, estando ciertos sectores muy afectados por determinadas técnicas y menos por otras[6]. *Globalmente podemos decir que el 61 por 100 de los establecimientos han adoptado al menos una innovación organizativa y el 20 por 100 han adoptado tres o más (ibid.*, p. 211), siendo adoptadas las innovaciones en mayor proporción por los grandes establecimientos, por lo que el porcentaje de asalariados directa o indirectamente concernidos por estas reorganizaciones es más elevado que lo que sugieren las cifras que acabamos de señalar. Además, podemos suponer que desde 1992 la tasa de penetración y el impacto sobre las empresas de estas «innovaciones» ha seguido creciendo[7].

---

[2] Fuente: Ministerio de Trabajo, de Empleo y de Formación Profesional (1993).

[3] El porcentaje de personas con el mismo horario diario ha pasado al 49 por 100 en 1998 (Bloch-London, Boisard, 1999, p. 212).

[4] Las existencias de las empresas se han reducido considerablemente conforme a las recomendaciones del *justo-a-tiempo*. De 1985 a 1990, el valor de las existencias del conjunto de la industria manufacturera creció un 4 por 100, mientras que el volumen en valor de la producción aumentaba en un 32 por 100 (Amar, 1992).

[5] La normalización de calidad ISO, que ha seguido desarrollándose intensamente desde 1992, podría parecer que se halla en continuidad con el segundo espíritu del capitalismo habida cuenta de su carácter normativo. Sin embargo, su enfoque de la calidad (calidad total y no sólo de la fabricación) y algunas de las cuestiones que aborda, como la puesta en marcha de un proceso de ingeniería simultánea para el desarrollo de nuevos productos, hacen de ella un instrumento de gestión marcado por las concepciones del tercer espíritu.

[6] La introducción de los principios del *justo-a-tiempo* afecta a un 36 por 100 de los establecimientos pertenecientes al sector de las industrias agrícolas y alimentarias. Esta cifra es del 49 por 100 para el sector de la energía y de los bienes intermedios, del 43 por 100 para el de los bienes de equipo, del 56 por 100 para el de los bienes de consumo y del 27 por 100 para la construcción y las obras públicas. Los servicios, algo menos afectados por esta práctica desarrollada en un primer momento para la industria (20 por 100 en los sectores del comercio y de transportes y telecomunicaciones, un 17 por 100 para los servicios prestados por el mercado, aunque tan sólo un 9 por 100 en el sector de la salud y un 3 por 100 en los bancos y compañías de seguros), lo están, por el contrario, por otro tipo de innovaciones como los círculos de calidad (41 por 100 en los bancos y compañías aseguradoras), los grupos pluridisciplinares (42 por 100 en los establecimientos del sector de los servicios prestados por el mercado y 49 por 100 en el sector de la salud) o la supresión de un nivel jerárquico (30 por 100 en el sector de los bancos y de las compañías aseguradoras y del 24 por 100 en el comercio) (Coutrot, 1996).

[7] A quienes querrían hacer hincapié, no obstante, en una lentitud relativa de las transformaciones de la organización del trabajo por haber sido necesarios cerca de veinte años para llegar a la situación en la que estamos actualmente, conviene recordarles que esto no tiene nada de excepcional si se compara con el ritmo de introducción y aplicación de los principios tayloristas (Margirier, 1984). Las innovaciones organizativas requieren tiempo para imponerse y, en la medida en que los principios del tercer espíritu del capitalismo suponen, tal y como hemos visto, una transformación en profundidad de las costumbres y de los valores anclados en la educación, podemos llegar incluso a considerar que su difusión supone una renovación de las generaciones presentes en el mercado de trabajo. De este modo, el papel de los menores de cuarenta años parece muy importante, pues son ellos los portadores de los nuevos comportamientos y de los nuevos valores, tal y como ha demostrado el estudio de Frédéric de Coninck (1991).

Es necesario señalar ahora, más allá de las transformaciones del trabajo dentro de los establecimientos que acabamos de enumerar, el alcance de estos desplazamientos en el tejido productivo. Éste se ha visto profundamente reestructurado a golpe de medidas de externalización, de reducción del tamaño de los establecimientos, de filialización y de concentración sobre actividades en las que se trata de obtener algún tipo de ventaja competitiva.

Las transformaciones del tejido productivo

El desarrollo de la *subcontratación* ha sido considerable, pasando del 5,1 por 100 del volumen de negocio industrial en 1974 al 8,9 por 100 en 1991, manteniéndose en ese nivel desde entonces (INSEE, 1998b[8]). No obstante, estos datos se refieren únicamente a la subcontratación directa del volumen de negocios mediante la cual quien da la orden confía la realización a un tercero de todo o parte de un producto que él mismo venderá y del cual determina las características. Conviene distinguirla, por lo tanto, de otro tipo de compras realizadas a proveedores de piezas o de la adquisición de subconjuntos o de servicios (seguridad, restauración...). Tan sólo una reciente investigación del Ministerio de Industria llevada a cabo entre las empresas de la industria manufacturera con más de veinte asalariados ha tratado de medir una «subcontratación ampliada», teniendo en cuenta la evolución de la subcontratación desde la simple confección (a partir de la materia proporcionada por quien da la orden) hasta las «colaboraciones industriales»[9]. En este caso, las cifras son más elevadas, ya que se obtiene un volumen de subcontratación ampliada del orden del 21 por 100 de la producción industrial (Hannoun, 1996). Con el desarrollo de relaciones de subcontratación más estrechas y duraderas, las empresas tratan de reducir el

[8] Casi una de cada dos empresas recurría a la subcontratación en 1988. Los sectores que más subcontrataban en ese año eran los auxiliares de transporte y las agencias de viajes (41 por 100 del volumen de negocios), la construcción aeronáutica (28 por 100), la construcción de carácter civil (15 por 100), las industrias de transformación de metales no ferrosos (14 por 100) y los transportes por carretera (13 por 100) (Bournique, De Barry, 1992). El automóvil alcanza cifras de subcontratación bastante débiles debido a que los suministros realizados por los proveedores subcontratados son considerados como compras de piezas y componentes, en lugar de como compras de subcontratación.

[9] La investigación «Liaisons industrielles» [«Enlaces industriales»] de 1995 utilizó ocho categorías de las que las cuatro primeras podrían ser consideradas de «colaboración industrial» o «subcontratación ampliada»: trabajo a destajo, producción por pedidos, prestación de concepción y producción, prestación de concepción, producción bajo licencia, producción según demanda con la marca de un distribuidor, producción autónoma, prestación de servicios.

número de sus interlocutores, hasta el punto de que asistimos a una organización de la subcontratación a varios niveles: las grandes firmas recurren a subcontratistas de primer nivel, que a su vez subcontratan a subcontratistas de segundo nivel y así sucesivamente. Cuanto más complejo sea el producto final, más larga será la cadena de la subcontratación. De este modo, la subcontratación da lugar a redes muy ramificadas que, a menudo, implican a varios centenares de empresas.

El *trabajo interino* ha conocido un crecimiento igualmente muy importante, haciendo del sector servicios uno de los más activos en lo que a creación de empleo se refiere. Las tasas de recurso al trabajo interino, es decir, el número de puestos ocupados por trabajadores interinos en relación al número total de puestos, eran en 1997 del 5,1 por 100 en la construcción y del 4,3 por 100 en la industria, si bien tan sólo del 0,9 por 100 en el terciario, sector que prefiere recurrir a contratos de duración determinada y/o a tiempo parcial para obtener la flexibilidad. Sabiendo que cerca del 85 por 100 de los destinos conciernen a empleos obreros, podemos deducir que la tasa de recurso a este tipo de empleos es, por lo tanto, mucho más elevada (Jourdain, 1999).

El incremento de los servicios prestados por el mercado es el hecho más destacado de estos últimos años. Este tipo de servicios «pesaba» en 1990 aproximadamente tanto como la industria manufacturera, tanto en términos de valor añadido como de efectivos, mientras que veinte años atrás no representaba más que la mitad. De entre ellos los servicios a las empresas son los principales responsables del crecimiento del sector: en 1990 suponían el 21 por 100 del empleo terciario, frente al 14 por 100 registrado en 1975; en 1970 los hogares consumían aproximadamente la misma cantidad de servicios que las empresas, mientras que en 1990 estas últimas consumían un 50 por 100 más. Además del caso del trabajo temporal ya evocado, otra fuente importante de crecimiento del sector servicios ha sido la externalización de funciones de ejecución (limpieza, seguridad, lavandería, restauración, transporte, etc.), que supone, por lo tanto, transferencias de actividades de la industria hacia los servicios, más que creación de actividades realmente nuevas, con la excepción quizá de una parte de la restauración en el lugar de trabajo, cuya demanda se ha visto incrementada (Bricout, 1992; Lacroix, 1992). Así, el trabajo del personal de limpieza es uno de los escasos empleos obreros no cualificados que ha conocido un crecimiento sostenido (+3,2 por 100 anual entre 1982 y 1990) (Chenu, 1993). En 1978, las empresas de limpieza contrataban un 25 por 100 del mercado, correspondiendo el resto a la «autolimpieza». En 1988, detentaban el 40 por 100 (Trogan, 1992), proporción que no ha cesado de crecer desde entonces. Existen otras dos categorías de servicios que están sacando provecho del movimiento de externalización: por un lado, los «servicios de conceptos» (consejos, estudios, investigación, servicios

informáticos, jurídicos, contables...), que en parte han sustituido a los equipos internos, permitiendo al cliente aprovecharse de fuertes concentraciones de conocimiento experto y, por otro lado, los servicios de *alquiler* de bienes, que han liberado a las empresas del peso de la posesión de inmovilizado u ofrecido una nueva fuente de financiación (el alquiler de larga duración crece un 7 por 100 anual y las actividades de crédito-arrendamiento un 10 por 100 al año durante el periodo de 1970-1990) (Lacroix, 1992).

Este movimiento generalizado de externalización contribuye a explicar el crecimiento de la proporción de los pequeños establecimientos en el empleo. Así, rompiendo con una tendencia secular al crecimiento del tamaño de las empresas, el peso de las pequeñas y medianas empresas se ha incrementado desde mediados de la década de 1970. Los establecimientos de más de 500 asalariados ocupaban al 21 por 100 de los efectivos a finales de 1975 frente al 11 por 100 en 1996. Los de menos de 10 asalariados han pasado, sin embargo, del 18 por 100 al 26 por 100 en el mismo lapso de tiempo (Marchand, 1999). Por otro lado, se ha producido un fuerte incremento en la creación de empresas sin asalariados, es decir, formadas exclusivamente por el jefe de las mismas, lo cual explica en parte el incremento del número de empresas (este tipo de empresas representa la mitad de los dos millones de empresas contabilizadas), en particular en la construcción, donde efectivamente la tendencia ha consistido en transformar a los trabajadores asalariados en subcontratistas (Pommier, 1992). El empleo de tipo industrial, que ha perdido globalmente un millón de personas entre 1980 y 1989, ha disminuido principalmente en las empresas de más de 500 asalariados (–40 por 100), mientras que en las empresas de 20 a 499 asalariados no ha bajado más que un 10 por 100. En 1989, las pequeñas y medianas industrias reagrupaban al 51 por 100 del empleo industrial frente al 42 por 100 en 1980 (Crosnier, 1992).

No obstante, esta disminución general del tamaño de las empresas esconde tras ella el fuerte crecimiento de los grupos dentro del tejido productivo, hasta el punto de que esta reducción no es más que aparente, llevando a localizar en estructuras jurídicas distintas los empleos que antiguamente se hallaban reagrupados. Hemos asistido, en efecto, al nacimiento de nuevas estructuras de empresa más próximas a la red que a la gran empresa de la era industrial. El número de grupos ha pasado de este modo de 1.300 a finales de 1980 a 6.700 a finales de 1995; el número de empresas controladas ha pasado de 9.200 a 44.700, lo cual no representa más que el 2 por 100 de los dos millones de empresas existentes, pero afecta a uno de cada dos asalariados, a más del 60 por 100 del valor añadido, a las tres cuartas partes del inmovilizado tangible y al 87 por 100 de los recursos propios. Los grupos de más de 10.000 personas, cuyo número ha variado menos durante el periodo considerado, pasando de 73 a 84, también han

incrementado el número de sus filiales, que ha pasado de 40 en 1980 a 125 en 1995, mientras que la plantilla de personal media de cada una de ellas retrocedía de 310 a 210 personas. Estos grandes grupos representan por sí solos el 25 por 100 de la mano de obra, y el 50 por 100 tanto de los capitales fijos como de los beneficios brutos de explotación. De hecho, uno de cada tres empleos en una pequeña o mediana empresa depende de uno de estos grupos (Vergeau, Chabanas, 1997). La menor concentración del tejido productivo no es, por lo tanto, más que aparente, en la medida en que desaparece desde el momento en que se plantea la cuestión en términos de grupos[10]. Por otro lado, dentro de todos los sectores la cuota de mercado asignada al líder se ha incrementado, pasando como media del 16 al 22 por 100 entre 1980 y 1987 (Amar, Bricout, 1992). Esta reestructuración general ha sido acompañada por una modificación de la cartera de actividades, concentrándose cada grupo en aquellas actividades en las que trata de ocupar una posición de fuerza en el mercado y comprando, especialmente a través de los nuevos grupos de servicios, todo cuanto no forme parte de su núcleo de especialización. Los grupos han perdido de este modo el 13 por 100 de sus plantillas en actividades desaparecidas o cedidas, el 11 por 100 en las actividades que han mantenido, y han incrementado sus efectivos entre 1980 y 1987 en un 17 por 100 a través de nuevas actividades (Thollon-Pommerol, 1992).

La proporción de los grupos varía dependiendo de los sectores. Se muestra particularmente débil en la construcción, los servicios a particulares y el comercio, no contribuyendo más que al 30 por 100 del valor añadido[11]. Sin embargo, estos sectores han conocido una importante concentración en estos últimos años. En el sector de la construcción y las obras públicas, la proporción de los cuatro primeros grupos en el total de la producción del sector ha pasado del

[10] El crecimiento del número de grupos es claramente imputable al crecimiento de los «microgrupos» de menos de 500 asalariados, que pasan de 1.966 en 1980 a 5.275 en 1995; después, de los «pequeños grupos» (entre 500 y 2.000 asalariados), que pasan de 383 a 1.027; mientras que los «grupos intermedios» (entre 2.000 y 10.000 personas) no aumentan más que de 223 a 292 y los grandes grupos de más de 10.000 personas pasan de 73 a 84. Por el contrario, ignorar esta realidad falsea la percepción del tejido productivo: así, lo que, por ejemplo, hace veinte años hubiera sido una sola empresa de 150 trabajadores, es hoy considerada en primera instancia como un conjunto de 4 empresas de menos de 50 personas. Podría parecer que la proporción de las pequeñas empresas ha aumentado realmente en el empleo, algo que no está del todo claro. Por otro lado, el número de grupos de gran tamaño también ha aumentado. Por lo tanto, es cierto que la concentración no es menor en la actualidad (Vergeau, Chabanas, 1997).

[11] A *contrario*, los grupos predominan en los sectores del automóvil, de la energía o de las actividades financieras. En el sector de los servicios a las empresas la presencia de los grupos es próxima a dos tercios del valor añadido, como ocurre con la industria (exceptuando al sector de la energía) (Vergeau, Chabanas, 1997).

11 al 20 por 100 entre 1980 y 1987 (Amar, Bricout, 1992), mientras que en el otro extremo se multiplicaban los maestros albañiles contabilizados como empresas sin trabajadores asalariados. En el caso del sector del comercio, el desarrollo de las grandes superficies es un fenómeno crucial con una fuerte repercusión en los pequeños comercios independientes[12], los cuales para poder resistir, se han agrupado a través de redes –imitando de hecho a las redes de algunas grandes superficies como Leclerc o Intermarché–, compartiendo especialmente una central de compras, un logotipo e inversiones inmateriales de tipo publicitario. Estas puestas en red suponen también una forma de concentración que resulta prácticamente imposible de detectar en las estadísticas nacionales, salvo que se realicen estudios sectoriales destinados específicamente a su reconstitución[13]. El estudio pionero llevado a cabo en 1995 por la división de

[12] A finales de 1990, los hipermercados y los supermercados detentaban conjuntamente el 52 por 100 del mercado alimentario, frente al 31 por 100 de 1980 y el 13 por 100 en 1970. Su proporción en el mercado de «equipamientos personales» ha pasado, entre 1980 y 1990, del 18 por 100 al 26 por 100, en el de «equipamientos del hogar» del 23 al 31 por 100, en el de «higiene-cultura-ocio-deportes» del 9 al 14 por 100. En el transcurso de la década de 1980 se han desarrollado también las grandes superficies especializadas fuera del campo de la alimentación (muebles, bricolaje, ropa, deporte). Finalmente, las grandes superficies han conquistado una parte importante del mercado de la distribución de carburantes para automóviles (más de un tercio en 1990), acelerando el cierre de las estaciones de servicio independientes (Amand, 1992).

[13] Desde finales de la década de 1970, el INSEE censa anualmente las relaciones de titularidad de capital, lo cual nos permite en la actualidad conocer la evolución de los grupos de empresas. Igualmente, desde mediados de la década de 1970, el SESSI del Ministerio de Industria trata de conocer el volumen de subcontratación industrial, algo que no da cuenta del total de la subcontratación, tal y como hemos visto, y que incitó a la elaboración, en 1995 solamente, de la investigación «enlaces industriales». Sin embargo, la observación de otras formas de organización en red, que no pasan ni por la subcontratación, en el sentido estricto del término, ni por enlaces financieros importantes, es muy difícil de llevar a cabo. La primera dificultad reside en encontrar un punto de entrada a partir del cual empezar a tirar del hilo y, al contrario, cuando la red es más compleja, es importante saber dónde detenerse para proporcionar una «identidad» a una red y efectuar los cálculos sobre la base de este reagrupamiento de empresas percibidas de otro modo como independientes (volumen de negocios, efectivos, valor añadido, etc.) (Camus, 1996). Una dificultad suplementaria se deriva del hecho de que las cabezas de red, aun interviniendo en los mismos mercados, dependen de sectores muy diferentes, lo que impide la recolección de una buena imagen estadística. Así, en el comercio especializado de ropa, las cabezas de red provienen ya sea del sector servicios (servicios de publicidad, de formación), ya de la industria (cuando garantiza una parte de la confección de la ropa, por ejemplo), del comercio mayorista o del comercio minorista. Además, los flujos contables característicos (cotizaciones por agrupamientos de las compras, derechos de franquicia) no se encuentran aislados en la información contable tradicionalmente recogida (Lemaire, 1996).

Comercio del INSEE sobre el comercio textil nos permite comprobar que el comercio textil «verdaderamente» independiente no realiza más que el 31 por 100 del volumen total de ventas, dato que pone en cuestión la idea de una débil concentración en el sector, más aún cuando las funciones realizadas por las centrales de las redes de tiendas especializadas (que realizan por su parte un 34 por 100 de las ventas) están a menudo tan extendidas (organización de las tiendas, formación de los minoristas, determinación de precios de venta «aconsejados», publicidad del logotipo o marca propia, seguimiento de las ventas a través de un sistema informático, compras, almacenamiento, referenciación y/o concepción, fabricación o subcontratación de la fabricación, control de la calidad de la fabricación) que las redes pueden ser realmente consideradas casi como empresas (Lemaire, 1996). La parte del mercado copada por los independientes, así como por las ferias y los mercados, se encuentra a la baja en un mercado estancado, siendo la progresión de las redes la manifestación más importante de los diferentes canales de distribución (Philippe, 1998). Las redes son también muy frecuentes en el sector de los «servicios a particulares»: lavandería, tintorería, peluquerías, promoción inmobiliaria, hostelería, alquiler de vehículos, comida rápida..., lo que nos llevaría –en caso de realizarse un estudio específico– a considerar el sector como más concentrado de lo que aparenta si tomamos sólo en consideración el tamaño de las empresas o la presencia explícita de grupos.

La convergencia entre estos diferentes indicadores nos permite estimar que la influencia de los conjuntos económicos coordinados de gran envergadura (grandes empresas, grupos, organizaciones en red de independientes, colaboraciones entre empresas, alianzas...) es mayor que nunca en el tejido productivo francés pese a la aparente importancia creciente de las pequeñas y medianas empresas. Por este motivo, describir el neocapitalismo como un desarrollo de la economía de mercado supone dejar de lado el fenómeno crucial del fortalecimiento del poder de las grandes empresas o asimiladas, a través de la progresiva formación de oligopolios en todos los mercados, cuyas mayores unidades se enfrentan entre sí a escala mundial y extienden su implantación y sus redes de colaboradores más allá de las fronteras. Ahora bien, una economía de mercado, tal y como es entendida por los defensores del liberalismo, que hacen de ella el ejemplo perfecto de funcionamiento eficiente, supondría, por el contrario, una auténtica proliferación de empresas independientes de tamaño intermedio. La imagen de la red empleada por los autores de gestión empresarial parece más acorde con la nueva realidad: grupos cada vez más numerosos, constituidos por una cantidad cada vez mayor de pequeñas unidades que recurren a subcontratas no necesariamente más numerosas, pero sí más integradas en la marcha de la empresa-matriz y presentes en sectores más diversificados, a los que el desarrollo de las formas en red les permite conjugar posición de fuerza en los mercados y flexibilidad.

Las consecuencias sobre la condición salarial de estas nuevas prácticas, tanto de organización del trabajo como de organización de las empresas, son raramente estudiadas. Las cifras más accesibles concernientes, por ejemplo, a los empleos precarios están relacionadas con el número de empleos [de esta forma, sabemos que, en marzo de 1995, uno de cada once asalariados estaba empleado bajo una forma de empleo «particular» (Belloc, Lagarenne, 1996)] o con la categoría socioprofesional (los obreros están más sometidos a la precariedad que los cuadros), haciéndose, sin embargo, menos hincapié en los sectores, en el tamaño de los establecimientos afectados y en la evolución de las prácticas, lo que viene a significar que los analistas que elaboran las estadísticas nacionales no relacionan de forma sistemática la precariedad y las prácticas de las empresas, presentándose de este modo con facilidad como una fatalidad de la profesión, de la edad, de la clase o de la educación. Esto es debido a que, tanto en el INSEE [Institut National de la Statistique et des Études Économiques] como en los ministerios, las empresas y el trabajo no son estudiados por los mismos servicios, y a que los estadísticos encuentran, además, las mayores dificultades para obtener imágenes representativas de las nuevas estructuras de la empresa y del mercado[14].

[14] «Los instrumentos básicos de la estadística económica en Francia, el repertorio SIRENE y la encuesta anual de empresa, toman como unidades de observación a las empresas, en el sentido de unidades legales. Los reagrupamientos de empresas no son objeto de observaciones sistemáticas, con la notable excepción de los grupos [...]; en la actualidad, la mayoría de las redes de empresa son transparentes para la estadística [...]. Las dificultades que han de superarse para acabar con esta laguna son evidentes: las conexiones entre las empresas que habría que tomar en cuenta son extremadamente diversas. Numerosos vínculos de cooperación escasamente formales, como los que se establecen en torno a la investigación o a los intercambios de servicios, son difíciles de detectar y aún más de clasificar y medir. Además, no son pocas las redes que desbordan el espacio nacional continental y, en esos casos, la estrategia de las empresas no puede comprenderse correctamente por la mera observación de las unidades investigadas en el territorio nacional» (INSEE, 1998). Estas dificultades se encuentran de nuevo si analizamos las estadísticas internacionales empleadas para el seguimiento de los movimientos de las firmas multinacionales. Es más o menos posible conocer las cantidades de inversión extranjera directa de los diferentes países, pero éstas sólo toman en cuenta las salidas efectivas de capitales de los territorios y no las reinversiones de beneficios en el mismo territorio ni el recurso a los mercados financieros internacionales o a los sistemas bancarios extranjeros. Una estimación muestra que en 1990 la inversión extranjera directa estadounidense ha sido financiada en un 44 por 100 por los flujos de salida de capitales de las empresas-matriz hacia las filiales extranjeras, en un 31 por 100 por los beneficios reinvertidos de éstas y en un 25 por 100 por los préstamos de las filiales obtenidos en el lugar donde se encuentra su sede. La inversión extranjera directa está, por lo tanto, muy infravalorada. Además, lo que los expertos denominan las «nuevas formas de inversión» y que no son relaciones de participación, sino vínculos de tipo «red» (acuerdos de licencia, de asistencia técnica, franquicias, subcontratación internacional, cooperación industrial...), no son objeto de ningún tipo de evaluación, lo cual tiende, una vez más, a subestimar la potencia de las empresas mundiales (Andreff, 1995, pp. 8-9).

Nuestro propósito en la continuación de esta exposición será, por el contrario, tratar de constituir el vínculo que existe entre las transformaciones puestas en marcha en las organizaciones desde la década de 1970 y la evolución de la condición salarial.

2. LAS TRANSFORMACIONES DEL TRABAJO

Las transformaciones descritas más arriba han conducido, en primer lugar, a la precarización del empleo.

La precarización del empleo

Debemos al artículo de Thomas Coutrot (1996) ya citado un intento de relacionar las «innovaciones organizativas» con las políticas de empleo de las organizaciones analizadas. Coutrot constata que la adopción de innovaciones va a la par de una «mayor selectividad en la gestión del personal»: así, el 23 por 100 de los establecimientos más innovadores han contratado y despedido simultáneamente a personal de una misma categoría, frente al 16 por 100 del total de los establecimientos. Sin embargo, la tasa de rotación de personal, que mide porcentualmente la renovación de las plantillas con respecto al total de las mismas, que el autor analiza como el resultado de una voluntad mayor o menor de fidelización por parte del empleador, se muestra más débil en los establecimientos innovadores, con excepción de aquellos que practican el *justo-a-tiempo*, que en el conjunto de los establecimientos. Una manera de resolver la aparente contradicción entre estas dos tendencias consiste en sentar la hipótesis siguiente: estos «establecimientos innovadores» funcionan con un grupo permanente de trabajadores precarios que coexiste con un personal para el que se despliega todo tipo de políticas de fidelización.

Las transformaciones destinadas a dotar de mayor flexibilidad externa a las empresas han tenido como consecuencia, efectivamente, el desarrollo, para toda una franja de la población, de una precariedad vinculada o bien a la naturaleza del empleo (trabajo interino, contratos de duración determinada, a tiempo parcial o variable) o bien a su ubicación dentro de empresas subcontratistas, que son las primeras en sufrir los efectos de las variaciones de la coyuntura y que, por otro lado, recurren con mucha frecuencia al trabajo precario por esta misma

razón. Sin embargo, esta precarización no es incompatible, por ejemplo, con el aumento de los gastos en formación para todos aquellos que no se encuentran sometidos a esta inseguridad.

La práctica actual, que consiste en no recurrir para ocupar los empleos fijos más que a un número de personas calculado «con la mayor precisión» y en utilizar «trabajo externo» para asegurar el resto de las necesidades, ha permitido, paralelamente al desarrollo de la subcontratación, el crecimiento del *trabajo interino*: los establecimientos con trabajo interino han pasado de 600 en 1968 a 1.500 en 1980 (Caire, 1981) y, posteriormente, a 4.883 en 1996 (INSEE, 1998b). En 1997, año en el que el volumen de actividad del trabajo interino aumentó en un 23 por 100, se ha contabilizado a 1.438.000 personas que han efectuado al menos un servicio en calidad de interinos, lo que representa el equivalente a 359.000 empleos a tiempo completo (Jourdain, 1999). De este modo, la empresa de trabajo temporal Adecco se ha convertido en 1997 en el empleador privado más importante de Francia.

En general, las *modalidades de empleo temporal* se han desarrollado de manera considerable en la segunda mitad de la década de 1980: el conjunto de trabajadores con contratos interinos, en prácticas y de duración determinada ha pasado de 500.000 aproximadamente en 1978 a 1.200.000 en 1989 (Aquain *et al.*, 1994). En marzo de 1995 eran más de 1.600.000, es decir, algo menos del 9 por 100 de los trabajadores asalariados (Belloc, Lagarenne, 1996). Este número ha continuado creciendo en 1997. Contratando fundamentalmente por una duración determinada, los empleadores ponen en marcha una reserva de mano de obra «móvil»: en 1992, los contratos temporales representaban cerca del 8 por 100 de los efectivos asalariados, es decir, cerca de dos veces más que en 1985. En caso de cambio de la coyuntura, las empresas pueden recurrir en lo sucesivo a esta mayor flexibilidad «externa»: desde 1991 las empresas renuevan al 20 por 100 de su personal, frente al 12 por 100 de mediados de la década de 1980 (Goux, Maurin, 1993).

El *tiempo parcial*, fenómeno femenino en un 82 por 100, es también una forma de precariedad cuando no es fruto de la elección, como ocurre en el 54 por 100 de los hombres y el 37 por 100 de las mujeres que trabajaban a tiempo parcial en 1995[15]. El trabajo a tiempo parcial se ha desarrollado con fuerza en el transcurso de los últimos años (el 9,2 por 100 de la población activa en 1982,

[15] Los nuevos contratados bajo estas formas contractuales desean, sin embargo, trabajar más. En 1995, entre aquellos que trabajan a tiempo parcial desde hace menos de un año un 67 por 100 deseaba poder trabajar más, frente al 33 por 100 de los que tenían más de un año de antigüedad, lo que significa que hoy se acepta la firma de un contrato a tiempo parcial de forma temporal a falta de algo mejor en el 67 por 100 de los casos (Audric, Forgeot, 1999).

frente al 15,6 por 100 en 1995) (Bisault *et al.*, 1996) y, como una parte importante de los contratos temporales lo son también a tiempo parcial, nos encontramos con que ambas fragilidades se acumulan[16]. El tiempo parcial es un instrumento esencial de la flexibilidad. Permite incrementar la presencia de personal en las horas de fuerte actividad, siendo, por lo tanto, especialmente frecuente en las actividades de servicios que no son almacenables. Es necesario proporcionar el servicio cuando el cliente lo solicita, siendo imposible suavizar la carga de trabajo. De esta forma, es muy común en los servicios domésticos, ya se trate de personal de limpieza o de asistentas maternales. Se encuentra también fuertemente desarrollado entre el personal de limpieza de oficinas, tarea que no puede realizarse más que fuera del horario de trabajo de los ocupantes, y en las actividades de restauración y en el comercio, por las mismas razones. «La búsqueda de una mayor flexibilidad y de una productividad incrementada han llevado a las empresas a generalizar los contratos de trabajo cortos, inferiores a la media jornada. De este modo, ajustan mejor el volumen de horas trabajadas a las variaciones de la carga de trabajo. En periodos con escasa actividad, estos contratos cortos bastan para responder a la demanda. En periodos de fuerte actividad, las empresas pueden recurrir a las horas complementarias que, al contrario de las horas suplementarias, no son pagadas a una tarifa mayor» (Bisault *et al.*, 1996, pp. 227-228).

La utilización de los horarios de trabajo para obtener flexibilidad no pasa necesariamente por el tiempo parcial. El mecanismo puede funcionar igualmente en sentido inverso y pasar por un incremento de la carga de trabajo más allá del horario legal. De esta manera, mientras que la jornada laboral se ha reducido para algunos (la proporción de personas que trabajan menos de seis horas por día ha pasado del 7,8 por 100 en 1984 al 9,3 por 100 en 1991), para otros se ha incrementado (la proporción de quienes trabajaban más de diez horas, en ese mismo periodo de tiempo, ha pasado del 17,9 por 100 al 20,4 por 100)[17]. Igualmente, la proporción de quienes trabajan cinco días a la semana ha descendido con respecto a quienes trabajan menos de cinco días o más de cinco de días.

[16] El 74 por 100 de los beneficiarios de un contrato subvencionado en el sector público se encontraba en situación de subempleo en marzo de 1995 (es decir, «trabajando involuntariamente menos de la duración normal del trabajo en su actividad y en busca de un trabajo suplementario o disponibles para un trabajo semejante»); éste era también el caso del 36 por 100 de los titulares de los contratos subvencionados del sector privado; del 9 por 100 de los trabajadores interinos; del 17 por 100 de los asalariados con contratos de duración determinada, si bien tan sólo del 5 por 100 de los asalariados que ocupan un empleo estable (Belloc, Lagarenne, 1996, p.130).

[17] Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación Profesional (1993), tabla III.3.1c, p. 102.

G. Lyon-Caen ha demostrado que, desde 1980, la multiplicación de los trabajadores precarios ha sido el resultado de nuevas estrategias de las empresas. Éstas se articulan en torno a dos puntos: una nueva política de contratación que permite al empleador «tener las manos libres» y una nueva «política de las estructuras de la empresa» tal que permita al empleador, por ejemplo externalizando la mano de obra, «ocultarse como empleador». Estas estrategias, además de las «transferencias de empleo» y de la subcontratación, pasan por la utilización de las posibilidades ofertadas por el derecho de sociedades para esquivar las constricciones del derecho laboral[18], de manera que se introducen nuevas formas de comportamiento evitando la «forma de empleo normal» (es decir, según la definición de este autor, empleo con contrato de duración indeterminada, a tiempo completo en un lugar de trabajo identificado y estable, con posibilidades de promoción, con los riesgos sociales cubiertos y presencia sindical en el lugar de trabajo). Lyon-Caen analiza en detalle toda la serie de procedimientos que han permitido alcanzar semejante resultado:

a) el empleador «se esfuerza por limitar con antelación en el tiempo sus compromisos», lo que tiene como ventaja «evitarle tener que pagar indemnizaciones por incumplimiento»;

b) el empleador trata de no pagar más que un salario «intermitente», lo cual permite el trabajo ocasional (por tarea), volviendo cada vez más difícil «la distinción entre el trabajador independiente y el asalariado»;

c) el empleador puede beneficiarse de las posibilidades ofrecidas por las nuevas situaciones jurídicas (prácticas, contratos de empleo-formación, etc.) en las que es al mismo tiempo empleador y formador;

d) el empleador puede recurrir a una empresa de trabajo temporal. La legislación de estas empresas, «concebidas originariamente para reemplazar a los trabajadores ausentes» (ley de 1972) ha sido invertida del modo siguiente: la ley francesa (al contrario de la ley alemana) permite no pagar a los interinos más que durante la duración de su servicio (y no entre dos destinos); el interino recibe una indemnización por precariedad, lo cual, aunque la duración de su servicio sea superior a seis meses, le priva de todo derecho a una notificación previa. Los interinos constituyen, de este modo, «una mano de obra móvil, barata, sin ventajas sociales, convencionales o estatutarias, que permite a las empresas disminuir el número de sus trabajadores asalariados titulares»;

[18] Véase también Voisset (1980). El derecho laboral, que descansaba en las nociones de empresa y de empresario, ha sido transformado empleando técnicas jurídicas del derecho mercantil para reestructurar las empresas.

e) el empleador recurre a la «filialización», a la «prestación de servicios» y a la «subcontratación» o a la «puesta a disposición de personal», lo que le da la oportunidad de ubicar a su personal, de algún modo, «fuera de la empresa». Algunas grandes empresas provocan, además, la creación de empresas prestatarias de servicios con las cuales contratan préstamos de trabajadores asalariados individuales o préstamos de equipos, y que funcionan de hecho como sus propias empresas de trabajo temporal, lo que constituye una manera disimulada de contratación ilícita de mano de obra (delito de contratación ilegal de mano de obra) (De Maillard *et al.*, 1979).

Armelle Gorgeu y René Mathieu (1995; 1996) ofrecen una descripción particularmente ejemplar de algunas nuevas prácticas en una monografía sobre los nuevos establecimientos de proximidad de proveedores de equipos automovilísticos. Se trata de unidades de producción creadas entre 1988 y 1994 e implantadas cerca de las unidades de montaje de los fabricantes de automóviles para poder servirles con mayor facilidad *justo-a-tiempo*. Estos establecimientos llevan a cabo operaciones de ensamblaje y de acabado antiguamente realizadas por los fabricantes, entregando un producto completo (tubo de escape, colección de asientos, parachoques equipados con faros, salpicaderos dotados de los diferentes elementos del cuadro de mandos, etc.). Estos establecimientos, a menudo enteramente dedicados a la fábrica cliente cercana, si bien pertenecientes a grupos jurídica y financieramente independientes, son en realidad anexos de las fábricas de montaje de los fabricantes. Nacidos como resultado de un movimiento de externalización (las compras representan desde ese momento en torno al 65-75 por 100 del coste del vehículo), han permitido a los fabricantes reducir el número de empleos no cualificados de sus empresas externalizándolos[19] y aumentar las exigencias más allá de lo que habrían podido imponer a su propio personal (Gorgeu, Mathieu, 1955, p. 55). El empleo en estos nuevos establecimientos de proximidad se caracteriza por una gran reserva de personal precario (contratos interinos y de duración determinada). En determinados momentos del año y en ciertos establecimientos, la proporción de trabajadores interinos puede alcanzar el 55 por 100. «Durante el año, el porcentaje de per-

[19] La supresión de empleos en PSA y Renault, importante entre 1990 y 1992 (pérdida de 12.575 empleos), continuó en 1993 y 1994, aunque a un ritmo menor. Afectaron principalmente a los trabajadores de mayor edad y a los menos cualificados (Gorgeu, Mathieu, 1995, p. 69). Los nuevos empleos creados en las empresas subcontratistas afectan, sin embargo, a personas diferentes, ya que los proveedores subcontratados evitan contratar a antiguos obreros de sus fabricantes y prefieren una mano de obra joven, más escolarizada y sin experiencia industrial, que es más maleable, más productiva y menos costosa.

sonal precario con respecto al personal con contratos de duración indeterminada oscila entre el 10 y el 30 por 100 en el conjunto de las unidades creadas[20] [...]. La utilización de forma casi permanente de trabajadores interinos es una de las características más importantes de la mayoría de los establecimientos estudiados» (p. 72). En la medida de lo posible, por consiguiente, son las mismas personas las que trabajan todos los días de forma interina, teniendo cuidado las empresas de no desprenderse de los elementos de mayor rendimiento. La utilización del trabajo interino no sólo sirve como dispositivo que permite hacer frente a las variaciones en el volumen de los pedidos de los fabricantes. Se trata igualmente de un dispositivo de selección y de puesta a prueba. «Los establecimientos implantados desde hace varios años, cuando pueden contratar a obreros de producción con contratos de duración indefinida, porque tienen perspectivas de desarrollo o porque tienen una proporción de empleos precarios demasiado importante con respecto al personal con contrato estable, "hacen fijos" siempre a trabajadores interinos presentes desde hace mucho tiempo o a antiguos interinos que conocen y recuerdan bien.» «Un contrato de duración determinada o un contrato de formación pueden intercalarse entre el trabajo interino y el contrato de duración indefinida. De esta forma, el periodo de puesta a prueba de los "mejores" interinos suele ser muy largo» (p. 74). Durante toda la duración del trabajo precario, el interino debe demostrar una implicación en el trabajo permanente. De este modo, oculta tras imperativos de flexibilidad, encontramos también una evolución de las prácticas de contratación con una preferencia muy clara por las contrataciones precarias.

El relato que Grégoire Philonenko hace de sus años en Carrefour sugiere que la subcontratación en el sector del automóvil no tiene el monopolio de estas prácticas. Así, por ejemplo, el balance social del supermercado en Montreal en el que trabajaba mostraba, a 31 de diciembre de 1991, es decir, diez meses después de su apertura, una rotación de personal del 100 por 100 (o sea, 349 personas presentes para 692 puestos), los abandonos se repartían entre despidos (34), dimisiones (121) y finalizaciones de contrato o periodos de prueba (184). El autor analiza estas cifras como una voluntad deliberada de presión más que como signo de una incompetencia de los servicios encargados de la contratación. Las personas afectadas se implican en cuerpo y alma con la esperanza de

[20] Parece que la situación no es muy diferente entre los fabricantes. Las contrataciones de operarios con contratos de duración indefinida se han vuelto escasas (la apertura de Sevelnord por PSA y la creación de un tercer equipo en Renault-Flins), porque PSA y Renault continuan elaborando planes sociales y recurren con frecuencia al trabajo interino: entre el 30 y el 40 por 100 del personal productivo de ciertas fábricas en determinados momentos (Gorgeu, Mathieu, 1995, p. 69).

ser ascendidos, pero la mayoría no lo será por diferentes pretextos, muchos de ellos serán incitados a la dimisión, de manera que, por un lado, el empleo es, efectivamente, precario y, por otro, estos dispositivos sirven como medio de selección de los escasos «elegidos» que serán ascendidos o contratados de manera indefinida (Philonenko, Guienne, 1997, pp. 98-119).

Las estadísticas disponibles muestran que estas prácticas se extienden más allá de los dos casos citados más arriba que podrían parecer un tanto específicos. Entre las nuevas contrataciones del mes de marzo de 1995 (es decir, entre aquellos que a esa fecha ocupaban su empleo desde hacía menos de un año), el 19 por 100 tenía contratos de duración determinada (el 13 por 100 en 1990), el 8 por 100 era interino (5 por 100 en 1990) y el 10 por 100 se beneficiaba de un contrato subvencionado (7 por 100 en 1990). Entre 1990 y 1994, la proporción de contratos de duración indefinida ha retrocedido 9 puntos (del 53 por 100 al 44 por 100), mientras que la contratación a tiempo parcial ha aumentado 10 puntos (del 29 por 100 al 39 por 100) (Lagarenne, Marchal, 1995; Belloc, Lagarenne, 1996).

En el marco de políticas de empleo justificadas por la búsqueda de una reducción del paro, los poderes públicos, alejándose al mismo tiempo de las formas más radicales de desreglamentación preconizadas por algunos sectores (con la supresión del SMIC, por ejemplo), se han comprometido con la vía de la flexibilización del trabajo desde finales de la década de 1970: «Supresión del control administrativo del empleo; retroceso de la ley en provecho de la negociación (en particular en materia de tiempo de trabajo); facilidades para la revisión (a la baja) de los derechos individuales y colectivos de los asalariados; reducción de la representación del personal (delegación única); multiplicación de las derogaciones al principio de empleo de duración indeterminada; potenciación del trabajo a tiempo parcial[21] o intermitente[22]; presunción de trabajador de no asala-

[21] Antes de 1981, el tiempo parcial era considerado como una excepción y estaba sometido a un conjunto de reglas que restringían su uso (designación de los beneficiarios, duración del trabajo, remuneración, acuerdo de los agentes sociales...). En 1981 y 1982 se eliminarán la mayoría de estas restricciones: en concreto se suprimirá el límite base del número de horas y se permitirá contratar directamente a tiempo parcial. A partir de 1992 se inicia incluso una política de exención de cotizaciones sociales para los empresarios con el fin de favorecer el desarrollo de la contratación a tiempo parcial (Audric, Forgeot, 1999, p. 177).

[22] En lo que respecta al ordenamiento del tiempo de trabajo, hay que esperar al decreto de 16 de enero de 1982 para poder modular la duración colectiva del trabajo. Hasta 1982, las empresas no podían variar la duración del trabajo más que a través de las horas extraordinarias, que estaban sometidas a una autorización de la inspección de trabajo, y mediante el recurso al paro parcial. Ahora bien, a partir de 1982, se permite a las empresas recurrir a las horas extraordinarias sin autorización, con el único límite de un contingente anual, modi-

riado (ley Madelin)» (Supiot, 1997, p. 231). En 1982, las reformas introducidas en el régimen del contrato de duración determinada y del trabajo temporal pretendían reducir el recurso a estas modalidades de trabajo acusadas, con razón, de marginar a aquellos que las ocupaban y de no ser muy compatibles con el proyecto de democratización contenido en las leyes Auroux. Sin embargo, «la política gubernamental ha vuelto progresivamente a una doctrina menos hostil a la contratación de tipo precario: en el marco legislativo no modificado de 1982, algunos textos reglamentarios han ampliado, en primer lugar, las posibilidades de utilización del contrato de duración determinada; posteriormente, la ley del 25 de julio de 1985 ha aumentado deliberadamente los casos en los que puede recurrirse a esta forma de trabajo precario, así como al trabajo interino» (Lyon-Caen, Jeammaud, 1986, p. 37)[23].

A estas evoluciones inspiradas por la «crítica liberal», que ve «en el derecho *del* trabajo el principal obstáculo para el respeto del derecho *al* trabajo», se han sumado una serie de medidas, de inspiración muy diferente, que tratan por el contrario de intervenir sobre el mercado de trabajo: medidas de subvención del empleo que facilitan en parte la flexibilización, ya que los empleos subvencionados constituyen «el arquetipo del trabajo barato y con escasa protección» (Supiot, 1997, p. 231); medidas de reducción de la demanda de empleo a través de las prejubilaciones, que facilitan el despido de los trabajadores mayores. El «tratamiento social del paro» y las medidas de acompañamiento de las reestructuraciones han tenido como efecto no previsto, igualmente, aligerar la responsabilidad a las empresas: «Han abierto la puerta a tácticas eficaces, en la medida en que garantizan una especie de inmunidad a las decisiones de supresión de

ficar bajo ciertas circunstancias la duración semanal del trabajo en el contexto anual y, vía negociación, redefinir el horario colectivo de trabajo. Esta dinámica es potenciada por la ley Auroux de noviembre de 1982, que hace obligatoria la negociación anual de empresa sobre la duración efectiva y la organización del trabajo, cuando existen delegados sindicales. La ley quinquenal del 20 de diciembre de 1993 instituye la contratación a tiempo parcial anualizada haciendo del trabajo intermitente una modalidad particular de ésta (Bloch-London, Boisard, 1999, p. 208). La introducción en la actualidad de las 35 horas, que permite la reducción del tiempo de trabajo a cambio de una reordenación del mismo, no se ha traducido siempre en una mejora de la condición salarial, en particular cuando es necesario trabajar según horarios poco compatibles con la vida familiar o con las actividades de ocio. Algunos asalariados, especialmente mujeres, sufren muy particularmente la irregularidad de los horarios de trabajo, sobre todo cuando ésta implica con frecuencia modificaciones gravosas de la organización individual cotidiana (niñeras, por ejemplo), con plazos de aviso a menudo muy cortos (*ibid.*, p. 212).

[23] En 1990, sin embargo, el marco reglamentario fue restringido nuevamente volviéndose a una lista restrictiva de los motivos y limitándose el número de las renovaciones posibles de los servicios.

empleos» (Lyon-Caen, Jeammaud, 1986, p. 33). No se trata en absoluto de recurrir al argumento reaccionario del «efecto perverso» –del que A. Hirschman (1991) ha realizado un análisis crítico–, según el cual el reformismo no serviría para nada en la medida en que las reformas tendrían efectos no previstos y «perversos», que conducirían a una situación agravada con respecto a la que existía con anterioridad a la aplicación de las mismas. La sincera preocupación del legislador por el empleo no es necesario que sea demostrada y, salvo que se pretenda realizar política-ficción, es imposible saber qué habría ocurrido si no hubieran tenido lugar semejantes intervenciones. No obstante, estamos obligados a constatar que, por un lado, han garantizado y facilitado determinadas prácticas de exclusión y precarización implementadas por las empresas y que, por otro, han constituido la materialización de la evolución de la relación de fuerzas sobre el mercado del empleo.

Sin embargo, la precarización de determinados empleos no ha sido la única consecuencia que podemos destacar de las transformaciones efectuadas, si consideramos los efectos sobre el conjunto de la estructura social. También ha conducido a una dualización del trabajo asalariado y a una fragmentación del mercado de trabajo con la formación de un mercado doble: por un lado, una mano de obra estable, cualificada, beneficiada por un nivel salarial relativamente elevado y frecuentemente sindicada en las grandes empresas; por otro, una mano de obra inestable, poco cualificada, infrapagada y escasamente protegida en las pequeñas empresas que prestan servicios anexos (Berger, Piore, 1980). Además, la concentración sobre determinados segmentos de la población de las desventajas duraderas engendradas por esta precarización ha acelerado los procesos de exclusión.

La dualización del trabajo asalariado

Las nuevas prácticas de las empresas conjugan sus efectos para diversificar al máximo la condición salarial, incluso entre el personal ocupado en un mismo emplazamiento cuyos miembros pueden depender de un gran número de empresarios y ser gestionados mediante reglas diferentes en lo que a salarios, horarios, etc., se refiere.

El primer trabajo que sacó a la luz los efectos de fragmentación ligados al desarrollo de la subcontratación y de los empleos precarios fue el artículo histórico de Jacques Magaud (1975). Magaud toma el ejemplo de un establecimiento cuyos 500 asalariados dependen de 10 patrones diferentes: el personal de oficina depende directamente de una agrupación de intereses económicos; el personal de mantenimiento, de una sociedad de servicios; los asalariados situa-

dos en la cadena de producción, de la sociedad misma; el personal de la cafetería, de una sociedad especializada en restauración; los guardias, de una empresa de seguridad; la limpieza es garantizada por una empresa especializada; 35 personas dependen de dos sociedades de trabajo interino; seis de los cuadros son asalariados de un importante grupo con el que la empresa ha establecido acuerdos financieros... El autor demuestra cómo semejante situación es algo reciente, los 400 asalariados de la empresa eran, diez años antes, asalariados de un único empresario, habiéndose pasado de una a otra situación «insensiblemente» sin que «nadie se haya dado cuenta».

Apoyándose en el trabajo de J. Broda referido a la zona de Fos-sur-Mer a mediados de la década de 1970, G. Caire distingue, en virtud de la naturaleza del vínculo salarial y de la calidad del empleador, entre: *a)* trabajadores cedidos de forma permanente por empresas de prestación de servicios; *b)* trabajadores cedidos temporalmente por un establecimiento subcontratante en un establecimiento responsable de los pedidos; *c)* trabajadores temporales cedidos por agencias de trabajo interino; *d)* trabajadores con contrato de duración determinada contratados directamente por el establecimiento. J. Freyssinet muestra cómo, en este mismo emplazamiento de Solmer à Fos, se podían identificar a finales de la década de 1970 no menos de 223 empresas distintas (Caire, 1981).

«La exteriorización del empleo» hace «coexistir, pues, dentro de un mismo establecimiento un mosaico de personales a los que se aplican tantos estatutos como sociedades haya representadas en el lugar de trabajo» y eso «pese a la identidad de las condiciones de trabajo, pese a la similitud entre las cualificaciones profesionales y de las tareas ejecutadas y pese a la unicidad del poder de dirección real» (De Maillard *et al.*, 1979).

Poco a poco, los estatutos más favorables (contrato de duración indefinida en la gran empresa) parecen quedar reservados para los asalariados dotados de una cualificación relativamente escasa o provistos de responsabilidades particulares. Para las restantes categorías de asalariados se asignarán estatutos más precarios (interino, contrato de duración determinada) o menos favorables (asalariados de empresas subcontratantes o de filiales) (Broudic, Espinasse, 1980).

Así, pues, en el estudio de A. Gorgeu y R. Mathieu (1995), un determinado número de empleos obreros son considerados como «estratégicos», ya que de ellos depende la satisfacción del cliente en términos de calidad y de plazos temporales (los empleos de pintor en las industrias de transformación de materias plásticas, por ejemplo). Estos empleos son ocupados por personal indefinido y la empresa posee siempre sustitutos. Las personas que los ocupan están mejor clasificadas y remuneradas que los demás, que deben contentarse con el SMIC y con los contratos temporales, renovados regularmente en el mejor de los casos.

Las políticas públicas de «detección» de categorías a las que pudieran concederse los beneficios de los empleos subvencionados, que tratan de manipular las «colas de espera» (duración media para encontrar un empleo) para ayudar a las categorías más afectadas por las mayores dificultades, contribuyen a este fenómeno de la fragmentación del mercado de trabajo al diferenciar «entre los demandantes de empleo que llevan asignados una plusvalía o una minusvalía legal por su edad, su sexo, su cualificación o su antigüedad en el paro» (Supiot, 1997, p. 231). De forma más general, la evolución del derecho del trabajo, que ha sido testigo de la introducción de políticas de flexibilización e intervención sobre el mercado de trabajo al mismo tiempo que se producía «un reforzamiento continuo de los derechos asignados al contrato de trabajo "típico" (formación, permisos especiales, reclasificación, etc.)», ha conducido a una profunda «dualización de los asalariados entre aquellos que tienen un verdadero empleo y quienes se ven condenados al subempleo y a la asistencia» (*ibid.*, p. 232)[24]. Según el análisis de Alain Supiot, el nuevo derecho del empleo «instituye varios mercados del empleo: el de los cuadros dirigentes, que acumulan las ventajas del trabajo asalariado y de la función patronal; el de los asalariados ordinarios (duración indeterminada a tiempo completo), que se benefician, en principio, de la integridad del estatuto salarial; el de los empleos precarios (duración determinada, interinos), que se encuentran, de hecho o de derecho, privados de los derechos propios derivados de una presencia duradera en la empresa (formación, representación...); y, finalmente, el de los empleos subvencionados (mercado de inserción)». Además, esta compartimentación se autorrefuerza: las empresas dudan en traspasar a los asalariados de una categoría a otra y los asalariados

[24] Por otro lado, estos múltiples derechos ligados al contrato de duración indefinida han sido objeto de los ataques de quienes se indignan aún ante la falta de flexibilidad del derecho francés. Denuncian, en particular, el coste de los despidos (pago de indemnizaciones, obligación de establecer planes sociales cuando se producen más de 10 despidos, etc.), que serían demasiado elevados, así como el control administrativo ejercido sobre ellos, que hace que un juez pueda declarar eventualmente un despido como «carente de causa real y seria» y solicitar o bien la readmisión o bien el pago de indemnizaciones suplementarias. Las empresas, disponiendo ahora de múltiples contratos mucho más flexibles que los contratos de duración indefinida, prefieren optar por soluciones quizá igualmente costosas, pues los contratos de trabajo interino y de duración determinada suponen el pago de indemnizaciones por precariedad que incrementan la remuneración percibida, pero que les deja las manos totalmente libres y, en el caso de las pequeñas y medianas empresas, les evita gravar brutalmente sus cuentas en caso de dificultades económicas que impliquen despidos. La multiplicación de los contratos flexibles muestra la menor flexibilidad del contrato «normal», cuyos derechos se han continuado, no obstante, reforzando sin cambiar las posibilidades de acceso a los contratos menos favorables, lo cual incita a las empresas a continuar precarizando el empleo.

se muestran temerosos de cambiar de empleo y correr el riesgo de perder las ventajas asociadas al contrato de duración indefinida o a la gran empresa[25].

C. Dejours (1998) llega a evocar situaciones extremas en las que se produce una derogación plena del derecho laboral: algunas empresas subcontratistas, que realizan tareas antiguamente desempeñadas por trabajadores asalariados integrados, contratarían a trabajadores extranjeros sin permiso de residencia o de trabajo, a trabajadores con mala salud, sin la cualificación requerida o que no hablan francés. Puede tratarse, por ejemplo, de empresas del sector de la construcción y de las obras públicas, de sociedades que realizan el mantenimiento de las centrales nucleares o de las industrias químicas o incluso de las empresas de limpieza. «La subcontratación en cascada conduce a la constitución de una "reserva" de trabajadores condenados a una precariedad constante, a una muy baja remuneración y a una flexibilidad alucinante en el empleo, obligándolos a ir de una empresa a otra, de una obra a otra, viviendo en locales improvisados, en barracas a alguna distancia de la empresa, en *roulottes*, etc.». «Estos trabajadores, que conviven con el personal estatutario de la empresa encargada de la vigilancia de los trabajos y del control, provocan a su vez desconfianza, asco, cuando no condena moral» (pp. 114-115). El proceso de discriminación social se añade al de discriminación en el empleo, encerrando aún más a estos trabajadores en su «trampa de pobreza».

Sin pretender llegar a considerar estas situaciones extremas como representativas de todas las situaciones de precariedad, no podemos dejar de constatar la acumulación de desventajas sobre aquellos que se acercan al mercado de trabajo siendo ya los más desprotegidos en términos de cualificación. Los obreros no cualificados son, de este modo, los más afectados por el paro y por la precariedad en el empleo. Cuando logran acceder a un empleo estable, suele ser, con mucha frecuencia tras un recorrido de precariedad de varios años encadenando trabajos interinos, contratos de formación o contratos de duración determinada. La situación no es mucho más fácil para el resto de obreros y empleados. ¿Cómo una vida tan difícil y angustiante no iba a dañar su salud física y psicológica y a afectar a su capacidad productiva? ¿Cómo darles la oportunidad de desarrollar su cualificación teniendo en cuenta que tienen menos facilidades que otros asalariados para acceder a programas de formación, que se les suele confiar en menor medida aparatos de nuevas tecnologías y que las profesiones que ejercen no favorecen la acumulación de competencias?[26] ¿Cómo permitirles crear una familia, que constituye una fuente de apoyo, cuando su futuro es de los más inciertos y, aun teniendo un trabajo estable, sus empresas no les permiten estar en familia[27] o no se preocupan por su futuro?[28] ¿Cómo lograr, de forma más

[25] La menor fluidez del mercado de trabajo es la razón avanzada por Daniel Cohen (1997) para dar cuenta de las diferencias entre Estados Unidos y Francia, más que el impacto del coste del trabajo menos cualificado. Los trabajadores estadounidenses cambian con mayor facilidad de trabajo (tanto en número como en frecuencia) y las empresas contratan y despiden con mayor facilidad, lo que se traduce en un plazo temporal para volver a buscar un empleo mucho menor en Estados Unidos que en Francia. La menor duración efectiva del tiempo en que las personas están en el paro en Estados Unidos y en Francia explicaría la distancia existente entre las tasas de paro de ambos países.

[26] Francis Ginsbourger (1998, p. 64) señala con razón que «el contenido de trabajo de los empleos "externalizados" raramente es equivalente al que prevalecía en las formas organizativas y estatutarias anteriores [...]. Los empleos precarios son normalmente empleos con tiempo de aprendizaje reducido, consumidores de competencias adquiridas y poco productores de nuevas competencias. Apenas ofrecen perspectivas de promoción profesional a quienes trabajan en ellos. Son ocupados en condiciones que permiten influir poco en el contenido del trabajo, reapropiarse del mismo y profesionalizarse en él». En lo que concierne al acceso a las nuevas tecnologías, véase Cézard, Dussert y Gollac (1993). Por lo que respecta al acceso a la formación, las cifras siguientes son elocuentes: en 1989, el 51 por 100 de los técnicos y contramaestres y el 47 por 100 de los ingenieros y cuadros habían recibido algún tipo de formación frente al 27 por 100 de los empleados y el 22 por 100 de los obreros cualificados. Los obreros no cualificados, por su parte, no tienen apenas una oportunidad sobre diez de participar en una acción de formación continuada. Por otro lado, los asalariados de las pequeñas empresas se encuentran desfavorecidos con respecto a los de las grandes: en 1989, las empresas de entre 10 y 50 empleados tenían una participación financiera per cápita (1.600 francos por asalariado) cuatro veces inferior a las de más de 2.000 empleados (6.300 francos). Además, las pequeñas empresas financian en gran medida los gastos de formación de las grandes. En efecto, no alcanzando el presupuesto mínimo impuesto, muchas pequeñas empresas deben entregar los fondos inutilizados al Tesoro público o bien a organismos gestores a los que se adhieren. En este caso, los fondos sirven para la formación de otras empresas a menudo mayores (Jansolin, 1992).

[27] La correlación entre precariedad económica y precariedad familiar es puesta en evidencia por el informe del CERC de 1993 *Précarité et risque d'exclusion [Precariedad y peligro de exclusión]*, ya sea porque se retrase el momento de fundar una familia o porque se tengan dudas para establecerse, ya sea porque el paro tenga un impacto destructor sobre la persona, sobre todo si se trata de un varón, y la pareja no resista a medio plazo, aunque las rupturas suelan tener lugar varios años después de la experiencia del paro (Paugam, 1993). Grégoire Philonenko relata varios casos en los que falló voluntariamente a su familia en situaciones que eran, sin embargo, excepcionales para ella (nacimiento, explosión de gas en su edificio), como consecuencia del deseo enorme que tenía por agradar a su patrón. El trabajo seis días por semana era la norma para los cuadros y el trabajo de noche para realizar las reposiciones de las estanterías era algo frecuente, las semanas de trabajo «normales» se situaban siempre entre las 65 y 70 horas, a veces mucho más en periodos estacionales que podían llevarles a estar presentes 24 horas sin interrupción. Para el 80 por 100 del trabajo de los jefes de departamento, que habían pasado por manutención, parecía que su estatuto de cuadro dependía más de la posibilidad de exigirles un trabajo permanente sin pagarles las horas suplementarias que de cualquier otra razón (Philonenko, Guienne, 1997).

[28] En los establecimientos de proximidad de los proveedores subcontratados del sector del automóvil estudiados por Gorgeu y Mathieu (1995), «las perspectivas no son nunca a

general, que dispongan de proyectos a largo plazo en una sociedad donde no pueden establecer proyectos más que a corto plazo? (Sennet, 1998, p. 26). El recorrido que deben hacer los predispone, como consecuencia de los obstáculos y las dificultades que allí se acumulan, a no poder salir nunca de su condición y a hundirse cada vez más en ella, a veces hasta llegar a la exclusión. Las cifras proporcionadas por B. Belloc y C. Lagarenne (1996) confirman la idea de que cada vez es más difícil salir de una situación de precariedad. En 1990, el 43 por 100 de los titulares de un empleo de duración determinada el año anterior habían logrado obtener un contrato de duración indefinida. En 1995, esta tasa cayó al 33 por 100. En 1990, el 30 por 100 de los trabajadores que trabajaron de forma interina el año precedente había obtenido un contrato de duración indefinida y el 11 por 100 un contrato de duración determinada; en 1995 no son, respectivamente, más que un 27 y un 9 por 100. En los contratos en prácticas y en los contratos subvencionados encontramos la mayor degradación: en 1990, el 29 por 100 de quienes habían pasado por ellos se beneficiaba de un contrato de duración indefinida un año más tarde, frente al 15 por 100 en 1995. Este tipo de contratos ha venido a sustituir a los contratos de duración determinada en los puestos menos cualificados y quizás han reforzado, como temía Alain Supiot, su estigmatización y sus dificultades para salir de su «segmento»[29].

Finalmente, las preocupaciones relativas al desarrollo de la empleabilidad de los trabajadores, de las que la gestión empresarial se ha hecho eco, conciernen, ante todo, a aquellos que tienen la posibilidad de acceder a los empleos mejor remunerados y más protegidos (contratos de duración indefinida en las grandes empresas). Su mayor importancia en los procesos productivos y, más sencillamente, su presencia continua en la organización incitan a los responsables a preocuparse por su futuro en la empresa, y también fuera de ella, proporcionándoles formación o aumentando su polivalencia. Sin embargo, estos esfuerzos reales ocultan una realidad mucho menos reluciente para quienes han sido relegados a los márgenes, para quienes aparecen furtivamente en los lugares de trabajo o a horas en las que los demás no están presentes o cuya responsabilidad incumbe a un subcontratista que no está necesariamente en condiciones de garantizar las mismas posibilidades que la empresa-matriz. Por lo tanto, los discursos y esfuerzos en torno a la empleabilidad esconden al mismo tiempo la exclusión de hecho de quienes son «inempleables». Las innovaciones en la gestión empresarial y la vulgata que hemos estudiado tienen como destinatarios prioritarios a los cuadros de las grandes empresas multinacionales, siendo posible que éstas traten de satisfacer su sentido de justicia concentrándose sobre «sus» empleados, cuyo potencial tratarán de desarrollar y a los que incluso intentarán no tener que despedir. Pero para evitar el despido de éstos, evitarán también contratar a las personas más «intercambiables» para no infundirles «falsas esperanzas», para no engañarlas sobre las reglas del juego y, en particular, sobre el hecho de que mañana quizá ya no serán necesarias. Cuando finalice su contrato temporal se irán, la empresa habrá respetado éste y no habrá abusado de ellos. Esta situación, que desde muchos puntos de vista se presenta como el resultado de una decisión económica racional, ya que permite ahorrarse los costes y los quebraderos de cabeza de la ruptura de los contratos de duración indefinida, es además mucho menos problemática de vivir que el despido propiamente dicho. Podemos pensar, por lo tanto, que el desarrollo de los empleos precarios constituye también un tipo de protección psicológica para las cuadros, que de otro modo tendrían que proceder a operaciones mucho más traumáticas para ellos mismos, como saben ya por haberlo vivido. De este modo, el hecho de que el acceso a la formación y a situaciones más estables se haya endurecido considerablemente se percibe igualmente como el resultado de un doble imperativo moral: el de continuar ofreciendo oportunidades a aquellos sobre los que se tiene una responsabilidad y están «dentro» y el de no dar falsas esperanzas a aquellos que son requeridos tan sólo de forma temporal y que están «fuera». Como ocurría con las iniciativas públicas destinadas a ayudar a determinadas categorías de parados, la voluntad de los cuadros de proporcionar empleabilidad puede, por lo tanto, contribuir a reforzar la dualización del trabajo asalariado.

Ahora bien, nuestra hipótesis sobre los actuales comportamientos de los responsables de las empresas que contribuyen a dualizar el trabajo asalariado presupone unas empresas «vaciadas», tras más de veinte años de reformas y reestructuraciones, de su personal menos productivo y menos «adaptable», que se encuentra relegado y mantenido en los mercados de trabajo más precarios. Es lo que vamos a tratar de mostrar a continuación.

El resultado de un proceso de selección/exclusión

La maldición que parece abatirse, y reforzarse con el tiempo, sobre la población menos cualificada es el resultado de un proceso de selección/exclusión que

largo plazo y el envejecimiento del personal ni siquiera es tomado en consideración. Parece que la inversión en selección y en formación se amortiza rápidamente, como si una cierta rotación del personal, que permite disponer de un personal siempre joven, fuera, a fin de cuentas, deseada» (p. 107).

[29] Igualmente, es mucho más difícil integrarse en una gran empresa cuando se procede de una pequeña que cuando se viene de otra gran empresa. En 1991, de 100 personas que abandonaron su empleo en el transcurso del año para incorporarse a una empresa de más de 500 trabajadores, 62 trabajaban ya en una empresa de este tamaño. Los asalariados de las grandes empresas no representan, sin embargo, más que el 22 por 100 del conjunto de quienes cambian de empresa a lo largo del año (Goux, Maurin, 1993).

se halla en funcionamiento desde hace más de veinte años y que tiene su origen en las nuevas prácticas de gestión del personal de las empresas. Poco a poco, han ido siendo «externalizados» y «precarizados» los menos competentes, los más frágiles física y psíquicamente, los menos maleables, los que, a través de un proceso acumulativo bien conocido, no podían sino reforzar sus desventajas en la carrera por el empleo. Sabemos que quienes están «fuera» no pueden participar más que de forma episódica, pero nos queda por demostrar que no basta con impedirles entrar. En un primer momento, también han sido expulsados.

A estas alturas del análisis es necesario que aclaremos nuestra posición con respecto a la cuestión de saber quién tiene la responsabilidad de este fenómeno. El cuestionamiento de las prácticas de las empresas conduce rápidamente a la acusación contra aquellos que las llevan a cabo: los cuadros y los dirigentes de empresa en primer lugar[30]. Sin embargo, es imposible decir que el resultado estaba planeado, pensado y deseado para excluir del empleo estable, e incluso del acceso a la empleabilidad, a un determinado número de personas que contarían con menos recursos desde un principio. Parece más bien que los procesos de exclusión que vamos a describir a continuación emergen como resultado de un cúmulo de micromodificaciones, de microdesplazamientos, en los que han colaborado una multitud de buenas intenciones que creían a menudo estar actuando de modo correcto. Evidentemente, podemos referirnos a aquellos que han organizado los planes sociales, pero éstos intervenían normalmente en un contexto de importantes dificultades económicas para sus empresas: sacrificando algunos empleos podían pensar que salvaguardarían otros y entonces era menos

[30] Es un paso que da C. Dejours (1998), cuya obra está enteramente consagrada a la búsqueda de los mecanismos mediante los cuales los cuadros, pese a estar dotados de un sentido moral, pueden participar en un proceso abyecto de destrucción social, asimilando, de forma abusiva desde nuestro punto de vista, este enigma al de la participación de muchos alemanes en el proceso de exterminio de los judíos. Dejours elabora para responder a esta cuestión una respuesta en tres niveles: en lo más alto estarían los que dan las órdenes, que son unos depravados que organizan, además, una distorsión sistemática de la información para que «nada se sepa». La jerarquía intermedia que ejecuta «el trabajo sucio» se encuentra manipulada a través de una exaltación de la virilidad cuya demostración siempre demandada consistiría en poder hacer el mal. Finalmente, los menos implicados sobrevivirían gracias a un sistema de orejeras. Esta interpretación, pese a la información interesante que aporta sobre los procesos psicológicos que pueden ser movilizados para efectuar los despidos, nos parece insuficiente por el hecho mismo de pretender desvelar la manera en que los actores estarían *todos*, radicalmente, sometidos al imperio del mal y listos para llevar a cabo cualquier cosa. Presupone personas que sabrían perfectamente, sin ningún tipo de ambigüedad, que están realizando «malas acciones» aun cuando dicha conciencia fuera rechazada. Ahora bien, semejante presuposición nos parece bastante simplista, a la vez que poco probable (y no sólo porque la información se encontraría manipulada para camuflar la abyección del sistema).

evidente que hoy, que vivimos en un periodo de incremento del paro, que, pese a los dramas personales que suponían, los despidos fuesen a marcar la entrada en una precariedad casi garantizada[31]. No obstante, es necesario prestar atención también a aquellos que en el seno del Estado han favorecido la marcha de los trabajadores de mayor edad o han creado subempleos subvencionados; a aquellos que jamás han vuelvo a contratar o lo han hecho utilizando únicamente los contratos precarios para escapar de las obligaciones de los contratos de duración indefinida, cuando existían otros dispositivos más flexibles, para no hacerse la ilusión de que los empleos no cualificados no estaban ya amenazados o para no tener que despedir; a aquellos que han facilitado los dos ciclos de formación al año que podían ofrecer a los trabajadores sacando buen partido de ello; a aquellos que han preferido recurrir a empresas de subcontratación más baratas y eficaces para mejorar el rendimiento de sus empresas; a aquellos que han cambiado la reducción del tiempo de trabajo por la flexibilización de horarios y de los días trabajados; a aquellos que, trabajando en los gabinetes de contratación, han hecho frente al aluvión de *curriculum vitae* realizando una primera selección rápida en base a criterios de edad o de diploma o que, queriendo satisfacer a sus clientes, no les han presentado más que hombres de piel blanca para el puesto que había que cubrir, transgrediendo así las leyes antidiscriminatorias (Eymard-Duvernay, Marchal, 1997; Bessy, 1997). Todos ellos, sin que se les pueda imputar una voluntad perversa, han contribuido, cada cual a su manera y según las constricciones que se presentaban ante ellos como si proviniesen «del exterior», al crecimiento del paro y de la precariedad. Y, no obstante, el resultado está ahí: las nuevas prácticas de las empresas, como consecuencia de los efectos acumulativos que se están sedimentando desde hace aproximadamente veinte años, han fragmentado el trabajo asalariado y dualizado la sociedad francesa. Se ha efectuado una enorme tarea de selección de los asalariados, posibilitada por los nuevos dispositivos organizativos, que en ningún momento ha sido pensada, y mucho menos planificada, como tal.

Sin embargo, una evolución en este sentido era previsible desde comienzos de la década de 1970. Así J.-M. Clerc escribe en un artículo ya citado sobre los conflictos sociales en 1970 y 1971 y basado en los informes de los inspectores de

[31] Baktavatsalou (1996) muestra que los despedidos por motivos económicos tienen mayores dificultades para «recolocarse» que el resto de demandantes de empleo. La permanencia media en el paro a finales de 1995 es de 505 días para quienes se encuentran en él como consecuencia de un despido económico y de 361 días para el resto. Estas cifras se han agravado con respecto a 1993, donde eran 420 y 350 días respectivamente. Entre quienes han vuelto a encontrar un empleo, la duración del paro ha sido más prolongada para los despedidos por motivos económicos que para los demás.

trabajo: «Algunos observadores tan sólo han pronosticado que las empresas compensará este esfuerzo aumentando su rentabilidad y siendo más exigentes en la selección de su mano de obra, incrementando de este modo el número de los "abandonados a su suerte", parados, por ser demasiado mayores o ligeramente incapacitados. No hace aún muchos años, las empresas, en un número mucho mayor de lo que se cree por lo general, conservaban a sus trabajadores con "rendimiento" mediocre, a veces incluso los contrataban; las preocupaciones de tipo humanitario estaban a menudo presentes entre los jefes de personal. Es probable que las empresas puedan permitirse este tipo de preocupaciones cada vez menos, delegándolas gustosamente en el Estado. Algunas fábricas emplean exclusivamente a mujeres adolescentes o jóvenes de dieciséis a treinta años, habida cuenta de que su agudeza visual, o su destreza manual, será peor después. ¿No nos acercamos, en los años venideros, hacia un aumento del número de los "abandonados a su suerte", clasificados como incapacitados únicamente porque su "rendimiento" es menor que el de los jóvenes? Son muchos los datos que nos hacen temer que sí, lo cual corre el peligro de convertirse en un grave problema en el futuro» (Clerc, 1973).

Evidenciar el proceso de selección que ha permitido excluir progresivamente del empleo estable a los menos cualificados, a los menos «adaptables», en el sentido de que parecen no ser susceptibles de realizar más que un reducido número de profesiones, y a los menos ajustados a los nuevos modos de organización del trabajo, permite establecer un primer jalón en la búsqueda de políticas de lucha contra la exclusión, indicando la multitud de acciones, cada una de ellas parcial, que alimentan el proceso al que nos estamos refiriendo. Es imposible imputar la responsabilidad de semejante proceso a un sujeto único y maquiavélico, pero tampoco podemos conformarnos con referirnos al resultado de una «mutación» que se impondría por sí misma, en cierto sentido desde el exterior, a la voluntad de las personas condenadas a «adaptarse» o desaparecer. Este darwinismo social recubre una interpretación demasiado mecanicista del fenómeno. La globalización, la exposición a la competencia mundial, la destrucción de las bolsas de empleo protegido donde se «enterraba» a los trabajadores incompetentes han determinado, supuestamente, un proceso de selección, considerado «natural» y, por lo tanto, sin «seleccionador», que ha afectado no sólo a las empresas, sino también a las personas. Según tales interpretaciones darwinistas, los más «aptos» (incluso los mejor dotados genéticamente) acaparan las oportunidades, mientras que los menos aptos, los más débiles, se encuentran excluidos del mundo económico.

¿Cómo explicar que la probabilidad de sufrir la precariedad, y eventualmente la exclusión social, sea diferente según sean los atributos de la persona (Paugam, 1993) si no es a través de un proceso de selección que, lejos de ser

ciego, no reserva la misma suerte a todos? Podríamos invocar, por supuesto, el hecho de que hay menos empleos no cualificados que trabajadores no cualificados, pero este argumento basado en una lógica de «mercado»[32] deja de funcionar cuando las características de las personas precarizadas son de tipo sexual (¿habría quizá menos «empleos-para-mujeres» que mujeres?), ligadas a la edad (¿habría menos «empleos-para-los-mayores-de-cincuenta años» que mayores de cincuenta años?), al lugar de residencia (¿habría menos «empleos-para-quienes-viven-en-la-periferia» que personas que viven en la periferia?) o al lugar origen nacional (¿habría menos «empleos-para-los-descendientes-de-inmigrantes-de-fuera-de-la-UE» que hijos de inmigrantes de fuera de la UE?). De hecho, igual que es bastante creíble que se prefiera a un varón, a una persona de entre veinticinco y cuarenta años o a alguien de ascendencia francesa y que, por lo tanto, se excluya por la misma decisión a una mujer, a un trabajador más mayor o más joven o al hijo de un inmigrante argelino, es también creíble que se hayan suprimido los empleos no cualificados para limitar las contrataciones de trabajadores no cualificados que es más difícil de hacer que evolucionen, que cambien de puesto, que se adapten a las nuevas funciones[33], y que se prefiera contratar para el resto de los puestos a personas comparativamente sobrecualificadas. En una situación en la que «no hay empleos para todos»[34], son siempre los mismos los que no son seleccionados, lo cual no hace sino aumentar sus desventajas y erigir barreras cada vez más difíciles de franquear entre los diferentes «segmentos» de los trabajadores asalariados.

---

[32] Sin embargo, tal y como señala F. Ginsbourger (1998, p. 94), si comparamos la débil cualificación de una persona con su nivel de formación inicial habrá que considerar que siempre ha habido más trabajadores no cualificados que empleos no cualificados. El censo de población de 1982 indicaba que, por entonces, más de la mitad de la población activa (56 por 100) no poseía ni CAP ni BEP ni BEPC [CAP: Certificado de Aptitud Profesional; BEP: Diploma de Estudios Profesionales; BEPC: Diploma de Estudios de Primer Ciclo (equivalente al graduado escolar) (N. del T.)]. Esta «débil cualificación» estaba presente, concretamente, en el 56 por 100 de los obreros de la industria denominados «cualificados».

[33] «Los fabricantes se separan de los procesos de elaboración que requieren un trabajo manual difícil de enriquecer porque no quieren conservar empleos del nivel de los obreros descualificados (O. S.), muy a menudo bastante penosos, sobre todo para los obreros mayores» (Gorgeu, Mathieu, 1995, p. 113). En efecto, los fabricantes saben por experiencia que los trabajadores, los obreros descualificados en particular, envejecen y que no se puede contar, por lo tanto, con una evolución idéntica para todos, de ahí el problema que surge cuando ya no pueden ejecutar su trabajo como cuando eran jóvenes. Lo más sencillo entonces es desprenderse de este tipo de empleos, para separarse igualmente de esta mano de obra.

[34] Más aún cuando, como veremos más adelante, se rechaza crear «empleos completos» para no pagar más que el tiempo directamente productivo, hasta el punto de que la definición de qué es un empleo ha evolucionado considerablemente a lo largo de las dos últimas décadas.

Las vías de selección son múltiples, empezando por los *despidos colectivos*, cuyo carácter masivo, sin embargo, parece contradecirse con la idea de una selección del personal, asalariado por asalariado. En efecto, lo que se suprime cuando se cierra una fábrica, se podría objetar, es el conjunto de empleos y no únicamente los ocupados por «los menos empleables». Pero la distinción entre despido colectivo por causas económicas y despido individual por razones personales no es tan clara ni tan fácil de establecer como pudiera creerse. En primer lugar, en caso de despido colectivo, el empresario debe definir los criterios tomados en consideración para fijar el orden de los despidos. Ahora bien, estos criterios (cargas familiares, antigüedad, cualidades profesionales, situación de padre/madre solteros, características sociales que vuelven difícil su reinserción...) hacen referencia «al individuo como *persona* y no sólo como trabajador asalariado». Por otro lado, cuando un empleo es objeto de una transformación o una supresión por motivos técnicos (en relación a su vez con motivos de tipo económico) que supone su reemplazamiento por otro, el acceso a una formación y la recualificación en cursos de formación actúan como filtros de selección personal, girando la discusión en torno a las aptitudes del interesado. En estos casos es difícil para el juez establecer la diferencia entre un «motivo inherente y no inherente a la persona del asalariado» (Favennec-Hery, 1992). Pese a las cláusulas de no discriminación a las que están obligados a someterse (violadas, por otro lado, regularmente a través de las medidas de incentivación de la marcha de los mayores de cincuenta años), los despidos colectivos han sido prácticamente equivalentes a una suma de despidos por motivos personales. Por otro lado, es un hecho que las diferencias de suerte, bastante tenues al principio (todos los empleos son suprimidos), han podido entrañar una fuerte diversificación de los futuros destinos. En primer lugar, ya antes de que se produjesen los despidos colectivos, cuando los rumores comenzaban a evocar su posibilidad, quienes tenían mayores posibilidades de encontrar un trabajo en otra parte abandonaron las empresas amenazadas, ya fuese por sus competencias específicas, porque pudiesen acceder a redes social y espacialmente más extensas o porque, sencillamente, se encontraban menos arraigados localmente (solteros frente a casados, inquilinos frente a propietarios, etc.), siendo para ellos los costes de cambio de lugar de residencia menos arriesgados y elevados que para el resto. Sabemos también que las oportunidades de encontrar trabajo de nuevo para quienes han sido objeto de despidos colectivos son muy desiguales, ya que un segundo tipo de exclusión, esta vez a la hora de la *contratación*, va a seleccionar a las personas en virtud de determinados criterios (en particular, en función de la edad, del sexo, del origen francés o extranjero, sobre todo magrebí, del nombre...) y en función de sus capacidades para implicarse y sacar partido de los múltiples dispositivos (acompañamiento de un plan social, formación...) que le son propuestos y que funcionan también como otros tantos dispositivos de selección complementarios.

La operación consistente en redefinir los contornos de la empresa y en *externalizar* determinadas funciones ha resultado ser también una ocasión para *empujar a los empleos no cualificados hacia los estatutos menos ventajosos*, en las subcontratas y/o en los contratos precarios. En efecto, el análisis detallado de las transformaciones del trabajo obrero permite mostrar que éstas no se limitan a la pérdida de cerca de un millón de empleos desde 1975 y a la reducción masiva de empleos en sectores que tradicionalmente solían proporcionarlos abundantemente[35]. Ciertamente, podemos constatar que el progreso de la automatización ha conducido a una fuerte regresión de determinados tipos de profesiones, como las de los ajustadores, los montadores y los chapistas, al mismo tiempo que, paralelamente, aparecían nuevas profesiones de mecánicos especializados en el mantenimiento de las máquinas (Chenu, 1993). Pero el progreso técnico –que sería poco razonable pretender frenarlo considerablemente, si se quiere mantener la competitividad nacional a medio plazo– no es la única causa de estos cambios. La transferencia de empleos no cualificados hacia países con salarios inferiores ha desempeñado igualmente un papel de enorme importancia. En efecto, desde finales de la década de 1960, las grandes empresas están llevando a cabo un movimiento de deslocalización de segmentos de la producción y de búsqueda de subcontratistas en países donde el nivel de salarios y la capacidad de defensa de los trabajadores son más débiles que en los grandes países desarrollados. Los estudios disponibles[36] muestran que el crecimiento del comercio internacional tiende a destruir los empleos no cualificados y a crear empleos cualificados en los países desarrollados. Aunque al final la pérdida de empleos no es considerable, e incluso algunos estudios llegan a afirmar que en Francia el saldo ha sido positivo si se tienen en cuenta todos los efectos inducidos[37] y que el fenómeno

[35] Entre los dos últimos censos (1982 y 1990), el empleo obrero ha retrocedido a un ritmo del 11 por 100 anual en la minería y del 8 por 100 anual en la siderurgia y en las minas de hierro (–53.000 empleos), es decir, a un ritmo más elevado que el retroceso de los agricultores, que sólo ha superado excepcionalmente el ritmo de –5 por 100 por año. La construcción ha perdido 122.000 empleos obreros, el textil y la confección 108.000, el automóvil 62.000 y la construcción mecánica 55.000 (Chenu, 1993).

[36] Cfr. para una revisión Mucchielli (1998), Welcomme (1997), Giraud (1996).

[37] Giraud (1996), por su parte, tiende a pensar que las pérdidas reales de empleos son más elevadas de lo que muestran todos los estudios: «Hay, sin embargo, importantes razones para pensar que el efecto indirecto de la competencia de los países con bajos salarios, es decir, sus efectos *vía* la competencia entre los países industrializados, es considerable. Para ilustrarlo basta con indicar que un ordenador IBM-PC de comienzos de la década de 1990, contabilizado en Europa como importación estadounidense, no reportaba más que un 24 por 100

no afecta en la misma proporción a todos los sectores (la confección, el calzado, el ensamblaje de productos electrónicos son los más afectados), ello no impide que esto se traduzca en una supresión neta de los empleos no cualificados en nuestro país. Aun en este caso, es difícil lamentarse por el deslizamiento general hacia empleos más cualificados; sin embargo, este movimiento, liberando a una gran masa de trabajadores, ha modificado las relaciones de fuerza con los patrones en lo que se refiere a los trabajos de menor cualificación, lo cual ha permitido imponer a quienes los asumían condiciones contractuales más duras[38] y facilitado la recomposición del paisaje del empleo obrero en torno a estatutos menos ventajosos[39]. En efecto, el empleo obrero no ha desaparecido, ya que una

del valor añadido a Estados Unidos, un 46 por 100 a Japón y un 30 por 100 a Singapur y Corea. Otro ejemplo: el programa para realizar reservas Socrate, comprado por la SNCF a la compañía estadounidense Amris, filial de American Airlines con sede en Houston, ha sido, efectivamente, desarrollado en gran medida por equipos de programadores en las Barbados y en la República Dominicana. Se trata de una importación de servicios de países con bajos salarios no contabilizada como tal. De este modo, el incremento incuestionable de la competencia a través de los precios entre firmas globales provenientes de los países ricos, que como hemos visto ha caracterizado a la década de 1980, se debe también en parte al incremento de la fuerza de los primeros NIC (Newly Industrialized Countries [Países Recientemente Industrializados]) de Asia oriental. Hoy, la competencia entre territorios no se reduce a las exportaciones directas de uno hacia otro. Las firmas globales ponen a los territorios a competir. Este tipo de consecuencias indirectas son muy difíciles, por no decir imposibles, de medir. Wood multiplica por cuatro las cifras obtenidas por la evaluación del contenido de los empleos del comercio directo para tratar de tener en cuenta estas consecuencias, pero se trata de una evaluación bastante frágil» (pp. 295-296).

[38] Un buen ejemplo del desequilibrio de la relación de fuerzas es la recurrente comparación en la mayoría de los medios de comunicación de masas del coste del trabajo menos cualificado en Francia y en algunos países del Este o del Sur, que alimenta una presión a la baja de los salarios y un debate permanente sobre el nivel del salario mínimo francés, que sería percibido como la fuente de todos los problemas del paro, mientras que el descenso del salario mínimo estadounidense habría permitido la creación de empleo en proporciones mucho más importantes. Se desarrolla la idea de que un día los salarios obreros franceses serán fijados en Bangkok, lo cual favorece muy claramente el crecimiento de las desigualdades salariales en un mismo territorio que, en un periodo de contracción, se han incrementado en la mayoría de los países occidentales durante la década de 1980, y a veces mucho antes, como en Estados Unidos (Piketty, 1997). Es evidente que las decisiones de deslocalización no dependen de un único criterio, el nivel del salario de los obreros, pero este tipo de explicaciones es simple y fácil de comprender, se propaga sin dificultad y sirve además a los intereses de las empresas, que, por lo tanto, no van a desmentirlas, ni a tratar de moderarlas.

[39] Más aún cuando los trabajadores verdaderamente no cualificados sufren la competencia de los trabajadores más cualificados, en concreto de los estudiantes que aceptan trabajar a tiempo parcial por salarios modestos en tareas no cualificadas y que se muestran más proclives a la cooperación en tanto que se trata para ellos de empleos de paso. Los empleadores

parte de él no es deslocalizable, como ocurre con la limpieza, la restauración, la manutención en superficies de venta, las fábricas en las que la proximidad con el cliente final es indispensable, etc., pero se ha deslizado hacia los servicios, hacia los empleos cuyos trabajadores se hallan codificados como «empleados» en las nomenclaturas[40] y hacia las empresas más pequeñas como resultado de las medidas de externalización. Ahora bien, esta evolución general del empleo obrero ha contribuido a precarizarlo fuertemente: los obreros y los empleados del sector terciario y/o de las pequeñas estructuras son, en efecto, más precarios que los de la industria y/o de las grandes estructuras[41]. Por otro lado, además de la externalización de determinadas funciones completas (limpieza, seguridad), el frecuente recurso a la subcontratación o al trabajo interino ha tenido como objetivo la eliminación en las grandes empresas de los trabajos más duros y menos cualificados, que se mostraban como fuentes de conflicto y de problemas en la gestión de la mano de obra. Francis Ginsbourger (1998) cita de este modo el caso de la fábrica Solmer en Fos-sur-Mer, que solía confiar sistemáticamente los trabajos peligrosos a Somafer, empresa a menudo calificada localmente como «mercado de carne». Igualmente, con ocasión de una huelga en noviembre de 1974, los obreros de los altos hornos, que reclamaban una revisión de las clasificaciones y, en particular, la supresión de la categoría de peón, obtuvieron lo que deseaban, pero las funciones correspondientes fueron sencillamente confiadas a empresas exteriores (pp. 46-48).

se benefician así de una mano de obra globalmente más cualificada a la que no pagan más y de la que no tienen que preocuparse de que evolucione, en la medida en que la continuación de los estudios los llevará a dejar por sí mismos su empleo. De este modo, los estudiantes representan el 21 por 100 de los trabajadores interinos (Jourdain, 1999) y, en el sector servicios, empresas como McDonalds reclutan casi exclusivamente a este tipo de población (Cartron, 1998). Los contratos, en este último caso, son de duración indeterminada, ya que la mayoría de los abandonos se producirán por dimisión; la empresa pagará pocas primas por despido y se ahorrará el valor de las primas por precariedad de los contratos definidos como precarios.

[40] El personal de limpieza y los cocineros, dos categorías de empleo en fuerte crecimiento, son empleos «obreros» y están ampliamente ligados a la industria a través de la subcontratación y, sin embargo, están clasificados entre los servicios porque se ubican en sociedades prestadoras de servicios. Por otro lado, los manipuladores del sector del comercio, los camareros de los restaurantes, los vendedores y cajeras, que son también empleos en fuerte crecimiento, suelen ser registrados como empleados, a pesar de que comparten con los obreros numerosas características.

[41] Algunas cifras pueden ilustrarlo. En 1991, el 23 por 100 de los obreros del sector terciario tienen menos de un año de antigüedad, frente al 15 por 100 de los obreros de la industria (Chenu, 1993). Las tasas de rotación de personal son más elevadas en el sector terciario y también en las pequeñas empresas. En 1991, la tasa de rotación de las pequeñas empresas era del 23 por 100, frente al 15 por 100 en las empresas intermedias y el 13 por 100 en las grandes (Goux, Maurin, 1993).

La selección se opera también a través del *acceso a la formación*, que es propuesta, en primer lugar, a aquellos cuyas disposiciones son consideradas como lo suficientemente prometedoras para justificar semejante inversión (Goux, Maurin, 1997b). Podemos encontrar el mismo tipo de desigualdades en lo que se refiere al acceso a las nuevas tecnologías.

Mencionaremos finalmente, como último lugar de selección, a los *nuevos dispositivos* y, más en particular, a los *grupos locales de expresión*, así como a los *cursillos* y cursos de formación, que permiten poner a prueba a las personas y seleccionarlas en función de sus capacidades para implicarse en las condiciones de trabajo disponibles. La forma en que los actores se comportan en estas instancias muestra su buena voluntad y sus capacidades para insertarse en una nueva organización del trabajo. En ellas se manifiestan en presencia de todos y bajo la atenta mirada del cuerpo directivo las diversas cualidades interiorizadas: la capacidad de transmisión de saberes, el espíritu de equipo, el celo, la inventiva o el compromiso. La implicación de los trabajadores temporales en estas instancias es, de este modo, un buen indicador que permite identificar a quienes se merecen, si surge un día la oportunidad, ser hechos permanentes (Gorgeu, Mathieu, 1995, p. 57).

Evidentemente, tal y como ya hemos sugerido, el *estado del mercado de trabajo* y la presión del paro favorecen considerablemente la «hiperselección», ya que las empresas son las que «tienen la posibilidad de elegir». De este modo, en el estudio de Gorgeu y Mathieu (1995), las fábricas son instaladas en los yacimientos de empleo que permiten «seleccionar», mostrarse duros con los perfiles y alcanzar una tasa de selección del 3 al 5 por 100 con respecto al número de candidaturas[42].

[42] Los investigadores hacen referencia al caso de las contrataciones relacionadas con la apertura de un nuevo establecimiento en 1993. En primer lugar, más de 3.200 cartas de candidatos fueron seleccionadas a partir del cumplimiento de diversos criterios; para los obreros la selección se hizo en función del sexo (masculino), la edad (menos de treinta y cinco años), del diploma (titular de un CAP o un BEP) y del lugar de residencia (menos de 36 kilómetros de la fábrica). Menos de un 50 por 100 de las candidaturas superaron esta fase. Un entrevista de preselección de una media hora permitió deshacerse todavía de otro 20 por 100 de los candidatos. Entra entonces en escena un gabinete de contratación encargado de hacer tests psicotécnicos (durante 3 o 4 horas) y entrevistas que permitieron excluir a un 50 por 100 de los candidatos restantes. Sin embargo, aquellos que hubiesen superado con éxito todas estas etapas no estaban aún contratados. Los obreros de producción son puestos en prácticas de acceso al empleo (financiados y a cargo en parte de la ANPE) durante siete semanas antes de su contratación definitiva. En abril de 1994, había 36 obreros de producción con contrato de duración indefinida y 17 en prácticas. El personal «no productivo» estaba formado por 33 personas (nivel BAC+2 [estudios secundarios] requisito mínimo para las secretarias, contramaestres y personal de mantenimiento), todos con contrato de duración indefinida (Gorgeu y Mathieu, 1995, pp. 81-82).

Además, el *crecimiento general del nivel de formación* ha hecho más fácil el acceso a una mano de obra cualificada y competente. A partir de la segunda mitad de la década de 1970, ya no es necesario que las grandes firmas, por ejemplo, aun cuando pertenezcan a sectores punteros, «almacenen» jóvenes cuadros, ingenieros o técnicos cualificados en «viveros» y les prometan posibilidades de hacer carrera –como ocurría aún a mediados de la década de 1960–, para poder así tenerlos bajo su control y privar de ellos a la competencia. Mucho más numerosos en la actualidad, los jóvenes cuadros ofrecen sus servicios en un vasto mercado, donde puede recurrirse a ellos, o trabajan en empresas de menor tamaño, garantizando una menor protección, mientras que la calidad de esta categoría del personal es superior a la del pasado[43]. Además, en la medida en que el número de los empleos cualificados no aumentaba a la misma velocidad que el número de diplomados, éstos han tenido tendencia a optar a empleos menos cualificados, agravando así la situación de los más desprotegidos en términos de cualificación y degradando aún más su posición en la relación de fuerzas con los empresarios. Se plantea con cierta urgencia, por lo tanto, la cuestión de los criterios que presiden los procesos de selección.

La selección según criterios de *edad*, *origen nacional* y *sexo* es la que se encuentra más documentada. Desde el punto de vista histórico, la selección de los empleables en el marco de «planes sociales» o de despidos económicos ha afectado, ante todo, a los asalariados *mayores de cincuenta años* y ha sido facilitada por la introducción, a lo largo de las décadas de 1970 y 1980, de sistemas de jubilación anticipada y de primas al abandono del empleo[44]. Contrariamente

[43] Señalemos, no obstante, que el rápido crecimiento del número de diplomados de enseñanza superior y del número de jóvenes cuadros en la década de 1970 dificultaba la permanencia de un modelo de relaciones entre las generaciones basado en el principio doméstico de la sucesión. En efecto, el rápido aumento del número de jóvenes diplomados y de jóvenes cuadros desequilibraba la ratio entre ocupantes de puestos superiores y quienes pretendían reemplazarlos, suscitándose de este modo auténticas guerras de sucesión. El mismo proceso había desequilibrado, en la universidad de las décadas de 1960 y 1970, la relación de subordinación en la espera de la sucesión entre los profesores asistentes y los profesores titulares (cfr. Bourdieu, Boltanski, Maldidier, 1971). Desde esta perspectiva, la opción de las empresas por la restricción de las posibilidades de carrera y el creciente recurso al mercado de trabajo externo (opuesto al mercado interno a la empresa) puede parecer razonable.

[44] Véase, por ejemplo, el número especial de *Travail et Emploi* consagrado a los ceses anticipados de actividad (Gaullier, Gognalons-Nicolet, 1983). De 1968 a 1975, la proporción de activos entre la población mayor de cincuenta y cinco años ha pasado del 31,5 por 100 al 15 por 100. Entre los hombres de cincuenta y cinco a cincuenta y nueve años, la proporción de activos ha pasado del 82,5 por 100 al 68,9 por 100 (Guillemard, 1994). Las tasas de inactividad de los mayores de cincuenta y cinco años han aumentado en todos los países de la OCDE desde 1975 (excepto en Japón), pero es en Francia donde el crecimiento ha sido más

a las reglas que presidían el «segundo espíritu del capitalismo», la antigüedad se ha convertido más en un factor de precariedad que de seguridad. La transformación de las prácticas relativas a la remuneración en función de los tramos de edad de la vida ha contribuido a desencadenar una competencia intergeneracional que no existía en el periodo anterior, caracterizado, por un lado, por un aumento de las remuneraciones a lo largo de la carrera, fuerte al principio y más suave después, y, por otro, por la contratación de nuevas generaciones más escolarizadas con salarios superiores a los de sus antecesores, de forma que los asalariados de cuarenta años se encontraban mejor pagados que los de cincuenta años, mientras que estos últimos se encontraban mejor pagados nunca. Hoy, por el contrario, si bien las remuneraciones continúan incrementándose en el transcurso de la carrera profesional, los salarios de contratación han retrocedido, mientras que el nivel de formación de los jóvenes continúa creciendo, hasta el punto de que el asalariado de cincuenta años es demasiado costoso y el joven más barato que nunca, y de ahí la tentación de prescindir del antiguo trabajador aun a riesgo de desclasarle, práctica corriente en Japón pero no en Francia. Además, estas prácticas alimentan una fuerte hostilidad entre generaciones, aumentando los jóvenes la fuerza de su edad gracias a la energía obtenida de la voluntad de demostrar que son más productivos y de tratar de acabar con las injusticias a las que son sometidos[45] (Gollac, 1998; Baudelot, Gollac, 1997). Semejante evolución se explica por una reducción de la parte relativa distribuida a los asalariados, que impide simultáneamente realizar incrementos salariales en el transcurso de la carrera profesional y conceder incrementos a las generaciones jóvenes: la estrategia menos dificultosa consistió en privilegiar a aquellos que se encontraban ya dentro del sistema económico, comenzando a rechazarlos a la edad de cincuenta años, y hacer bajar los salarios de los recién llegados. Diversos estudios, por otro lado, demuestran el importante papel desempeñado por las jóvenes generaciones en la progresión de las nuevas formas de organización (De Coninck, 1991).

El segundo objetivo prioritario fueron los *trabajadores inmigrados*. En el sector del automóvil, donde se había recurrido masivamente a ellos entre 1965 y 1973, las reorganizaciones de finales de la década de 1970 y comienzos de la de 1980 guardan relación con las nuevas políticas de empleo que, combinando las primas de partida y las contrataciones, condujeron a una reducción masiva de los inmigrantes (y de los obreros descualificados) y al reclutamiento de jóvenes escolarizados (Merckling, 1986), considerados más capaces de hacer frente a las nuevas formas de pruebas en el trabajo, que requerían capacidad de iniciativa (en el caso de avería), disponibilidad para la polivalencia y adaptación a los diferentes programas de fabricación y dotes de comunicación incrementadas[46]. En efecto, la mayoría de los sectores industriales parecen haber privilegiado una mano de obra nacional: «La concentración de mano de obra extranjera en sectores en dificultades no basta para explicar la pérdida de cerca de 100.000 empleos no

importante (del 31 por 100 en 1975 al 58,5 por 100 en 1993), estimulado por los dispositivos de cese anticipado de la actividad. Estos dispositivos se han aceptado aún mejor, en concreto entre los cuadros, en la medida en que la norma de aumento del salario por antigüedad, que prevalecía en esta categoría, ha sido sustituida por una norma tácita que devalúa el rendimiento de los más mayores y disminuye, por lo tanto, su salario: el 49 por 100 de los hombres muy formados de más de cincuenta años que han encontrado de nuevo trabajo tras un periodo de paro, ha conocido un descenso en sus salarios, frente al 19 por 100 de los varones poco diplomados (Castel, Fitoussi, Freyssinet, 1997, p. 131).

[45] «Como media, uno de cada siete empleos se encuentra ocupado por jóvenes de menos de veinticinco años, pero una de cada dos entradas y más de una de cada tres salidas afectan a esa cohorte de edad en establecimientos de más de 50 asalariados en 1993» (Marchand, Salzberg, 1996). A este respecto, es particularmente llamativo el paso apenas sentido, desde finales de la década de 1970 y durante la de 1980, de una situación en la que un número notable de jóvenes –tal y como hemos visto en el capítulo III– son acusados de huir, voluntariamente, del trabajo en la empresa, de retrasar su entrada en la estabilidad de una vida adulta y de desviar los dispositivos del Estado del bienestar recurriendo a una sucesión de contrataciones temporales y periodos de paro indemnizado, a otra situación –que prevalece desde entonces– en la que los miembros de la misma clase de edad son presentados como deseando ardientemente un trabajo convertido en algo escaso o inaccesible –sin importar qué trabajo– e incitados, en particular a través de los dispositivos estatales de ayuda al empleo, a aceptar los cursillos o los pequeños trabajos –sean cuales sean– que se presenten ante ellos.

A la representación de los jóvenes, sobre todo de las clases populares, que tratan de escapar a través de situaciones penosas (Dubet, 1987) de la disciplina del trabajo que se les había inculcado en el marco de la socialización familiar, le sigue de este modo una representación de los jóvenes constreñidos a la inactividad y a la búsqueda desesperada de cualquier tipo de empleo.

[46] Entre 1973 y 1979, el empleo de los inmigrantes en el sector del automóvil ha retrocedido en 27.000 personas, mientras que el de los franceses aumentaba en 40.000. La mano de obra inmigrante se ha visto relegada, más aún que antes, a empleos periféricos, inestables y, a menudo, peligrosos (Paugam, 1993). Un caso especialmente espectacular de sustitución ha sido el reemplazamiento, en la segunda mitad de la década de 1970, de los basureros inmigrantes por basureros nacionales. En este sentido, por ejemplo, una empresa de recogida de basuras de la región de Lyon en la que el 95 por 100 de sus empleados eran magrebíes (los franceses trabajaban como conductores) despide en 1976 a 130 basureros inmigrantes tras una huelga y se dispone a reorganizar su gestión de forma que no tenga que recurrir más que a jóvenes franceses (trabajo menos duro, posibilidad de promoción de basurero a chófer) (Mayere, 1983). Desde comienzos de la década de 1970, con la misma intención de no tener que recurrir a la mano de obra inmigrante, Volvo experimenta una reorganización de tareas en la fábrica experimental de Uddevala, que inspirará otros muchos modelos antes de la generalización del toyotismo (Margirier, 1984).

cualificados entre 1982 y 1990: si, en cada sector y para cada uno de los niveles de cualificación, el descenso hubiera sido el mismo para los franceses que para los extranjeros, estos últimos habrían perdido la mitad menos de empleos (60.000 no cualificados; 10.000 cualificados). Dicho de otro modo, las supresiones de empleo han entrañado una bajada mucho más rápida para los extranjeros que para los nacionales» (Échardour, Maurin, 1993, p. 506)[47].

La discriminación según el *sexo* ha tomado un camino diferente al de la exclusión directa del empleo, en la medida en que el periodo se caracteriza por una llegada masiva de mujeres al mercado de trabajo, tal y como muestra el aumento de la tasa de actividad femenina entre las mujeres de entre veinticinco y cincuenta años, que ha pasado del 74 por 100 a casi el 79 por 100 entre 1990 y 1998 (Marchand, 1999, p. 104). En efecto, se ha instaurado entre los sexos, lo mismo que hemos podido observar entre las generaciones, una nueva forma de competitividad entre los asalariados, apoyándose los empresarios en la búsqueda del tiempo parcial de las mujeres para generalizar los contratos de subempleo que se convierten enseguida en la norma de determinadas profesiones. Las mujeres sufren además importantes discriminaciones a la hora de la contratación[48].

Junto a estos criterios bien conocidos, podemos lanzar la hipótesis de que la selección se lleva también a cabo, en gran medida, en función de las *cualidades médico-psicológicas* de las personas (cuya distribución no es independiente de las

[47] El empleo global ha aumentado en un 3 por 100 entre los dos censos (1982 y 1990). Ahora bien, los extranjeros ocupan 40.000 empleos menos (–3 por 100) y son 100.000 parados más (crece un 48 por 100 para los extranjeros frente al 36 por 100 para el conjunto de la población). No obstante, la proporción de extranjeros entre la población activa no se ha modificado. Aunque observamos un movimiento general de ralentización de las entradas desde 1974, éstas se han debido, sobre todo, a los reagrupamientos familiares, ya que los extranjeros han hecho venir a sus familias por el miedo a no poder volver si salían del país, así como a las peticiones de asilo. «El riesgo de quedarse sin empleo es cerca de dos veces superior para un magrebí que para un portugués (o un francés) de la misma edad, del mismo nivel de formación y trabajando en el mismo sector con la misma cualificación. La inmigración norteafricana es, sin embargo, anterior a la portuguesa y sus vínculos con la lengua francesa más estrechos» (Échardour, Maurin, 1993, pp. 505-511).

[48] En el conjunto de la población activa, la tasa de paro de los varones en marzo de 1998 era del 10,2 por 100, frente al 13,8 por 100 de las mujeres, diferencia en parte relacionada con la ocupación de empleos globalmente menos cualificados. La medida de la tasa de paro de las mujeres es difícil por los efectos de desmotivación (cuando el mercado del empleo es demasiado difícil, algunas prefieren retirarse del mismo, comportamiento potenciado, por otro lado, por las medidas que permiten en determinadas condiciones a las madres jóvenes permanecer en casa percibiendo una indemnización mensual), pero se puede considerar que es en torno a un 50 por 100 superior al de los hombres (Teman, 1994; Maurin, 1995b; Marchand, 1999).

cualidades o de las situaciones más fácilmente objetivables como las de estatuto jerárquico, edad, nivel de educación, etc.). Comencemos, en primer lugar, por el *estado de salud*. Los estudios llevados a cabo sobre parados de larga duración han sacado a la luz numerosos casos en los que su alejamiento del mercado de trabajo era el resultado de un accidente o de una enfermedad profesional, siendo aplicado este principio de selección principalmente entre los obreros menos cualificados[49]. En el estudio del CERC (Centre d'Étude des Revenus et des Coûts) [Centro de Estudios de las Rentas y de los Precios] (Paugam, 1993) «Précarité et risque d'exclusion» [«Precariedad y peligro de exclusión»], las personas cuyo estado de salud era considerado por ellas mismas como «malo» constituían el 4,4 por 100 de la muestra, si bien el 10,3 por 100 de quienes estaban en el paro desde hacía más de dos años y el 5,9 por 100 de quienes estaban en el paro desde hacía menos de dos años. Por otro lado, mientras que las personas con un estado de salud «malo» o «mediocre» no son especialmente numerosas entre quienes tienen un empleo «inestable» (que supone que han sido reclutadas desde hace poco), están, sin embargo, sobrerrepresentadas entre aquellas que dicen ocupar un empleo «estable amenazado», es decir, de acuerdo con la definición de esta categoría, entre aquellas que piensan que perderán su empleo en dos años.

Sin duda mucho más extendidos, aunque también más difíciles de estimar, son los efectos de la *selección psicológica*. Esta selección ha afectado, ante todo, a aquellos cuyas disposiciones eran menos acordes con los nuevos dispositivos de negociación locales, en concreto los «adversarios de ayer»: por un lado, los cuadros subalternos, los pequeños jefes, a menudo ascendidos por su antigüedad, cuyo autoritarismo inquebrantable ha justificado el que hayan sido dejados de lado (a través de despidos o de prejubilaciones), algo, por otra parte, deseable dadas la disminución de los niveles jerárquicos y las medidas encaminadas al rejuvenecimiento de las pirámides de edad; por otro lado, los asalariados, frecuentemente sindicados, que, en torno a mayo de 1968, habían desarrollado una cultura crítica en las empresas y habían apostado muy fuerte por la acción militante. En la investigación de A. Gorgeu y R. Mathieu (1995), nos encontramos con que no son seleccionadas las personas que viven en las ciudades con fama de «contestatarias», aquellos que han trabajado en empresas conocidas por sus salarios elevados, sus conflictos frecuentes o una fuerte implantación de la CGT. La mano de obra joven y rural, sin experiencia industrial, es preferida por la

[49] Igualmente, numerosos trabajos han demostrado que, en caso de despido por causas económicas, las personas afectadas en primer lugar son aquellas que poseen alguna incapacidad médica o psicológica [por ejemplo problemas de sueño atribuidos al trabajo nocturno o a los horarios variables (Meurs, Charpentier, 1987)]. Cfr., por ejemplo, Dessors, Schram y Volkoff (1991), Frigul *et al.*, (1993).

docilidad que se le presupone. La elección del lugar de implantación de la fábrica toma en cuenta, por otro lado, estos diferentes criterios. Para C. Dejours (1998), la exclusión de los trabajadores mayores se deriva también de un mismo principio consistente en alejar las fuentes de protesta[50].

Sin embargo, otras disposiciones (en parte ligadas al nivel de instrucción), como las *competencias relacionales* y la *aptitud para la comunicación*, han desempeñado también un importante papel en los procesos de selección. En efecto, los nuevos dispositivos de trabajo exigen de los asalariados un acceso suficiente a la cultura escrita (para leer las instrucciones, redactar pequeños informes)[51], así como las formas de colectivización de las competencias (grupos de progreso, círculos de calidad) requieren capacidades discursivas suficientes como para realizar un pequeño informe oral en público. Finalmente los modos de coordinación transversal (equipos, proyectos...) dan mucha importancia no sólo a la competencia propiamente lingüística, sino también a las cualidades que podríamos denominar como más «personales», más claramente vinculadas al «carácter» de la persona, como la apertura, el control de sí mismo, la disponibilidad, el buen humor o la calma, que estaban lejos de ser tan valoradas en la antigua cultura del trabajo. Las técnicas de la psicología de empresa (entrevista, grafología, etc.) son empleadas para detectar este tipo de disposiciones entre los candidatos a un empleo y no sólo para los postulantes a empleos de cuadros, sino también para quienes pretenden conseguir empleos obreros (cfr. el caso citado por Gorgeu y Mathieu, 1995, p. 81): la capacidad para adaptarse a la situación cara a cara en el transcurso de una entrevista psicológica constituye de hecho ya una prueba por sí sola.

Las *capacidades de implicación* y *de adaptación*, evaluables a través de los mismos dispositivos, han servido igualmente de criterios de selección. Estas capacidades, esenciales en una lógica de «flexibilidad» que presupone toda una serie de compromisos y rupturas frente a tareas variadas y en empleos diferentes, exi-

[50] Evoca, en particular, una operación en marcha en la seguridad social que trataría de alejar a las mujeres de treinta y cinco a cuarenta y cinco años que tienen «la memoria de las prácticas de asistencia social de antaño» y que «resisten masivamente a las presiones de la dirección de la empresa para reducir gastos a costa de la asistencia y los servicios a los que tienen derecho» (Dejours, 1998, p. 79).

[51] Los trabajos de F. Mottay citados por Gollac (1998) muestran que las nuevas formas de organización del trabajo se apoyan ampliamente sobre las capacidades adquiridas en el transcurso de la socialización escolar, porque las nuevas estructuras no son sólo más «comunicativas», sino también más formalizadas, hasta el punto de que la comunicación escrita se desarrolla al máximo. Estos elementos han influido, sin lugar a dudas, en la exclusión relativamente superior de los inmigrantes, de los que un tercio aproximadamente domina mal la lengua francesa (Échardour, Maurin, 1993).

gen la selección de personas que sepan mostrarse adaptables. Uno de los interlocutores de A. Gorgeu y R. Mathieu (1995) detalla de este modo cuáles serían las cualidades de un buen candidato seleccionado: «se comparte y comunica, no se oculta ni un solo defecto ni se pierde un cliente, se ocupa un puesto incluso menos cualificado por el interés inmediato del establecimiento. Se hace trabajo suplementario aunque la jornada de trabajo haya terminado, se acepta venir el sábado por la mañana si hace falta y se dispone de la suficiente flexibilidad mental» (p. 54). Así, por ejemplo, en una empresa de fabricación de aparatos de soldadura estudiada por Christian Bessy, los despidos por motivos económicos, numerosos en la segunda mitad de la década de 1980, se llevaron a cabo en función de una selección que tenía como principales criterios «el compromiso personal de los asalariados» y la «polivalencia» (Bessy, 1994). El papel atribuido a la posesión de diplomas, que nunca antes había sido tan importante por lo que parece (Poulet, 1996) –exigiéndose diplomas de enseñanza general para, por ejemplo, empleos de obrero–, puede explicarse, en particular, más allá de las competencias técnicas que a veces certifican, por el hecho de que presuponen una capacidad mínima de comprometerse con una tarea, de llevar a buen puerto un proyecto en un determinado plazo de tiempo, es decir, de proseguir los estudios hasta lograr la obtención de un diploma y mostrarse lo suficientemente maleable como para pasar las normas de evaluación de los examinadores[52].

Los asalariados *poco móviles*, sobre todo las mujeres madres de familia, son especialmente frágiles. Pueden verse constreñidos a dimitir como resultado de mutaciones obligatorias, cambios de horarios o, simplemente, por el hecho de la supresión del autobús de transporte del personal (Linhart, Maruani, 1982).

En el trabajo que ha consagrado a la reorganización de una fábrica de armamento, Thomas Perilleux (1997) realiza un análisis muy preciso de las formas de selección que han acompañado el tránsito del antiguo taller de fabricación –una nave donde trabajaban 800 mujeres operadoras de máquina– al nuevo taller compuesto por un conjunto de máquinas polivalentes de control numérico. Este proceso, que se ha escalonado a lo largo de aproximadamente cinco años, ha visto a la plantilla de la empresa pasar de 10.000 a 1.400 asalariados. Las obreras han sido despedidas y las «operadoras» que trabajan en el nuevo taller son todas antiguas correctoras de tiro. Los niveles jerárquicos han sido reducidos de 9 a 4. La nueva organización debe permitir la «implicación» y la «responsabili-

[52] A partir de un panel de encuestas *Emploi* (1990-1994) y de la encuesta FQP, D. Goux y E. Maurin (1994) han sacado a la luz una consecuencia propia del diploma: «Los años de escolaridad no certificados (que no están sancionados por ningún diploma) no implican los mismos salarios que los años certificados. Inversamente, los diplomados que hayan "repetido" tienen carreras similares a quienes no han conocido problemas de escolaridad» (pp. 17-18).

UNIVERSIDAD
ALBERTO
HURTADO
BIBLIOTECA

zación» de las «operadoras». Son instauradas nuevas pruebas para el acceso al nuevo taller que personalizan la selección. La selección se hace mediante un examen técnico y un test en el Assessment Center, responsable del servicio de contratación de la empresa. El examen técnico mide los conocimientos matemáticos, de diseño y sobre máquinas. El test psicológico gira en torno a situaciones de grupos. Debe verificar «la aptitud para trabajar en equipo, saber transmitir conocimientos, tener capacidad de análisis y de síntesis, ser capaz de asimilar nuevos conocimientos». Estas pruebas tratan de aprehender la plasticidad de las operadoras, su capacidad de meterse en el juego, así como de «intervenir sin dejarse llevar emocionalmente», «de mostrarse abierta a los demás» «evitando la irritabilidad». Los antiguos criterios de selección y promoción, como los criterios de antigüedad, son denunciados y formalmente abandonados. Aparecen nuevos criterios: autonomía, comunicación, plasticidad y apertura al otro. La selección realizada a partir de estos nuevos criterios produce efectos irreversibles de exclusión de la organización, en particular, numerosas jubilaciones anticipadas.

La lista de criterios empleados en el caso ya citado de las contrataciones que acompañaron a la apertura de una nueva fábrica de proximidad en el ámbito de la subcontratación dentro del sector automovilístico resulta también bastante clarificadora. Además de una primera selección en función de criterios de edad, sexo, diploma y lugar de residencia, los candidatos sufrían una serie de tests psicotécnicos destinados a medir su adaptabilidad, su destreza, su memoria, su capacidad para distinguir bien los colores y para pasar de la teoría a la práctica. Posteriormente, una entrevista con un psicólogo tenía como objeto evaluar la motivación precisa del candidato, su equilibrio emocional, en concreto, su capacidad de resistir el *stress* causado por el *justo-a-tiempo* y la polivalencia, su aptitud para el trabajo en equipo y su sentido de la responsabilidad. El conjunto de candidatos seleccionados era, finalmente, puesto a prueba en una situación de trabajo «normal», mediante un periodo de prácticas de acceso al empleo de una duración de siete semanas, paso previo a un eventual contrato de duración indefinida (Gorgeu, Mathieu, 1995, p. 81-82).

De este modo, veinte años de selección sistemática, en el transcurso de los cuales se han ido descartando, cada vez que se presentaba la oportunidad de elegir, a los menos «móviles», a los menos «adaptables», a los menos «diplomados», a los «demasiado viejos», a los «demasiado jóvenes», a los «originarios» del norte de África, del África negra, etc., nos han conducido hasta la situación actual, una situación marcada, tal y como hemos visto, por una dualización cada vez más clara de las condiciones de trabajo entre aquellos que se benefician de una cierta seguridad –aun cuando ésta pueda verse cuestionada con ocasión del cierre de su establecimiento o por la imposición de reducciones de plantilla– y aquellos otros que, condenados a la precariedad y a salarios mediocres, ven cómo cada día se cierran un poco más sus posibilidades de acceder a un empleo

regular, siendo empujados a la desesperación y la violencia[53]. Esta dualización creciente, que contribuye a dividir a los asalariados –los «precarios» consideran con frecuencia «privilegiados» a aquellos que ocupan un puesto estable, quienes por su parte pueden ver en el trabajo precario una especie de competencia desleal cuyas consecuencias se resienten en los salarios y en las condiciones de trabajo–, se acompaña además de un retroceso social y de una reducción de la protección que afecta al conjunto de los trabajadores, alcanzando incluso a los beneficiarios de empleos considerados como protegidos.

La reducción de la protección de los trabajadores y el retroceso social

La forma de organización de la empresa, que sustituye un contrato laboral por un contrato mercantil firmado con un prestador de servicios, permite, pues, en gran medida, *desembarazarse de las constricciones impuestas por el derecho laboral*, en primer lugar, haciendo inaplicables buena parte de los textos legislativos y reglamentarios que regulan las condiciones de plantillas mínimas[54]. De este modo, las unidades más pequeñas, sobre todo cuando tienen el estatuto jurídi-

[53] Aun considerando que «las estadísticas sobre delincuencia deben ser abordadas con prudencia», aunque no fuera más que porque no todos los actos son declarados y porque miden al mismo tiempo las variaciones de la delincuencia y las variaciones de la actividad de las fuerzas del orden encargadas de reprimirla, los autores que se encuentran tras el seudónimo de Louis Dirn consideran como incuestionable un fuerte incremento de los delitos contra la propiedad desde la década de 1970 (Dirn, 1998, p. 358). Los delitos contra las personas han permanecido estables desde la Segunda Guerra Mundial, pero los robos han aumentado considerablemente, así como los delitos de desviación de fondos privados, el uso de cheques sin fondos y, en general, la «pequeña delincuencia». Los robos han pasado de menos de 200.000 en 1951 a más de 2,3 millones en 1985. Se contabilizaban 235.000 delitos de malversación de bienes públicos o desviación de fondos privados en 1984. Pero es en el ámbito de los delitos ligados a los estupefacientes donde el aumento de la delincuencia es más destacado. Los hechos constatados pasan de varios centenares hasta 1968 a 49.500 en 1987. C. Chiaramonti interpreta este crecimiento como un signo de «no inserción en la sociedad de consumo» o más bien, si seguimos su argumento, de una tensión entre la adopción de los valores de la sociedad de consumo y, de forma más general, del mundo capitalista y la imposibilidad de procurarse, por vías legales, una renta que permita acceder al mismo. La población penitenciaria en Francia ha conocido un fuerte crecimiento ininterrumpido desde 1975, pasando de una población media de 27.000 personas a 46.500 en 1987 (Chiarimonti, 1990, pp. 434 y 442) y a 54.269 el 1 de enero de 1997 (Timbart, 1999).

[54] Las reglas jurídicas concernientes a los umbrales de personal subordinan el ejercicio de ciertos derechos (representación del personal y actividad sindical en particular) o el beneficio de ciertas garantías a la condición de que la empresa ocupe a un determinado número de asalariados.

co de sociedades independientes (aunque sean absolutamente dependientes de las empresas-matriz), no poseen comité de empresa y están poco sindicadas. Los peligros de no aplicación del derecho laboral en las pequeñas empresas se ha visto igualmente reforzado por el hecho de que los responsables de estas estructuras tienen también menos posibilidades de conocer las reglas, mientras que los grandes grupos disponen de servicios jurídicos. De este modo, se organiza una negligencia de hecho ante determinadas disposiciones no aplicadas por ignorancia. Las autoridades judiciales de Colmar, ante la multiplicación de las excusas de los pequeños patrones invocando su desconocimiento y denunciando la complejidad del derecho, tuvieron que decidir la imposición a los fraudulentos de cursillos de formación en derecho laboral[55]. El Ministerio de Trabajo, por su parte, ha tratado de transformar la misión de los inspectores de trabajo, que han dejado de controlar la aplicación del derecho para convertirse en consultores de las pequeñas y medianas empresas... (Sicot, 1993).

Con el aumento del paro y la intensificación de la competencia en el mercado de trabajo, los trabajadores de la subcontratación –una parte sometida a contratos precarios, la otra a una precariedad de tipo psicológico derivada del hecho de tener que realizar un trabajo idéntico al de sus colegas temporales–, con mucha frecuencia aislados, no disponen tampoco de los recursos necesarios para presionar o resistir a sus empleadores, sobre todo en el caso de demandas que excedan del marco legal. El personal de las empresas subcontratantes, que en otra época hubiera estado empleado en la propia empresa-matriz, se encuentra igualmente excluido del estatuto, con frecuencia más ventajoso, previsto por el convenio colectivo o por un acuerdo de empresa. Finalmente, la empresa-centro encuentra también en la externalización la ocasión para desprenderse en parte de su responsabilidad en caso de accidente o de enfermedades profesionales (más numerosas en las empresas prestadoras de servicios que en el núcleo estable, como ha quedado demostrado con los «trabajadores interinos del sector nuclear», asalariados de empresas de servicios encargados del mantenimiento y la conservación de las centrales).

Un resultado de estos diversos desplazamientos ha sido sacado a la luz por la investigación «Conditions de travail» de 1991, que muestra una clara oposición entre las grandes empresas (de más de 1.000 personas), en las que «los peligros y las penurias evolucionan de manera más bien favorable», y las empresas más pequeñas, «donde la situación se degrada»[56]. «Los resultados de la investigación

[55] Cfr. el artículo de L. van Eckhout, *Le Monde*, 2 de marzo de 1999, «En Alsace des patrons "sauvegeons" écopent de leçons de droit du travail» [«En Alsacia patrones "salvajes" reciben lecciones de derecho laboral»].

[56] Se degrada también en el sector público. Omitimos al sector público de nuestros análisis porque no forma parte directamente del «capitalismo», a pesar de que su evolución no

concuerdan con las observaciones de algunos inspectores de trabajo. Desde hace algunos años, son muchos los que señalan los frecuentes incumplimientos de la legislación laboral, sobre todo en las pequeñas y medianas empresas. Lo mismo ocurre con la constatación de un recrudecimiento de los accidentes de trabajo, en concreto en el sector de la construcción y obras públicas» (Cézard, Dussert, Gollac, 1993, p. 10; Aquain *et al.*, 1994). Los interinos se encuentran, evidentemente, más expuestos que el resto de los asalariados a las penurias y a las molestias porque suelen ocupar a menudo puestos de obreros y, dentro de éstos, los puestos más peligrosos[57].

Un aspecto menos conocido, a pesar de estar documentado, es el hecho de que las dificultades del mercado del empleo no sólo han tenido consecuencias sobre las condiciones de trabajo de quienes ocupan empleos de menor calidad, sino que también han alimentado un proceso de regresión social que afecta a los empleos más estables o localizados en empresas más sólidas. La novedad que debemos señalar es que los convenios colectivos, que pretendían antiguamente mejorar las condiciones de los asalariados, pueden hoy por hoy servir para degradarlas: «Así, en 1982 el legislador francés se pronunció a favor [...] del derecho de las partes [patronal y sindicatos] a deteriorar las condiciones de trabajo, una decisión que fue expresamente confirmada cinco años más tarde». Las partes «pueden tanto en lo referente al tiempo de trabajo como en lo referente a los salarios, es decir, en los dos ámbitos más importantes del derecho laboral, rebajar el umbral de las exigencias formuladas por las disposiciones legales y por los convenios ampliados que se hallan respectivamente en juego» (Simitis, 1997, p. 660). Esta evolución «conduce a los convenios colectivos a transgredir los límites hasta aquí aceptados y a alejarse de una concepción de las reglas que admitía, en el peor de los casos, el estancamiento, pero nunca un retroceso con-

pueda desconectarse de la evolución del sector privado. La falta de medios, el trabajo por turnos (obligatorio en los servicios de policía y médicos), la degradación del estado social que soportan en directo los trabajadores sociales, el personal médico, los profesores, los representantes del orden, etc., han contribuido así a incrementar considerablemente la penosidad del trabajo público, fenómeno demasiado oculto bajo el pretexto de que estos trabajadores tienen seguridad en el empleo. Tampoco debemos olvidar que el sector público es uno de los mayores proveedores de «pequeños trabajos subvencionados», una manera, cierto es, de ayudar a los desempleados, pero también un medio de cubrir a bajo coste las obligaciones de servicio público. Las interacciones entre la situación del sector público y del sector capitalista, y la búsqueda de las causas de las dificultades del primero, merecerían un trabajo en exclusiva. Nos contentaremos con señalar tan sólo algunos aspectos.

[57] En la industria de bienes intermedios, el 48 por 100 de los interinos declaran inhalar humos y el 41 por 100 productos tóxicos, frente al 36 por 100 y el 32 por 100 entre el conjunto de los asalariados en esta industria (Cézard, Dussert, Gollac, 1993, p. 90). Véase también los ejemplos facilitados por Ginsbourger (1998).

sentido de forma colectiva» (*ibid.*). Estimulando el recurso a la negociación, en concreto en la empresa individual, la ley ofrece a los empresarios la ocasión de hacer valer sus propias reivindicaciones, hasta el punto de que las negociaciones clásicas, que trataban de mejorar los derechos y ventajas de los asalariados en lo que respecta a los mínimos legales, han sido sustituidas poco a poco por negociaciones que tratan de acuerdos «mano a mano» en los que la relación de fuerzas, desfavorable para los asalariados, desemboca para éstos en una esperanza del mantenimiento del empleo y para los empresarios en ventajas tangibles como la revisión de los mecanismos de incremento o determinación de los salarios o un reordenamiento del tiempo de trabajo (Lyon-Caen, Jeammaud, 1986, p. 38)[58]. El incremento de la presencia del «derecho negociado» con respecto al «derecho legislado» también ha acentuado, por su parte, la disparidad existente entre los trabajadores en cuanto a sus derechos (una disparidad que ya existía previamente, aunque no con tanto alcance, como resultado de la técnica de los umbrales de plantilla). Hoy podemos detectar, más frecuentemente que en el pasado, fuertes variaciones entre una rama y otra, entre una y otra empresa e, incluso, dentro de la misma empresa entre un grupo de trabajadores y otro. El estallido del derecho laboral en este proceso no parece muy favorable para una mejora de la condición salarial «real», una condición que se aleja cada vez más de las disposiciones legales que tradicionalmente acompañaron al contrato de trabajo llamado «normal» (contrato de duración indefinida a tiempo completo).

Otra de las consecuencias de los nuevos dispositivos empresariales consiste en el importante crecimiento de la intensidad del trabajo por un salario equivalente. Se trata, ciertamente, de un incremento de la productividad, pero su obtención depende más de mecanismos que se asemejan a un incremento de la explotación de los trabajadores, que por decirlo de manera esquemática, «trabajan más y ganan menos», que las ganancias de productividad obtenidas gracias a las innovaciones tecnológicas u organizativas favorables tanto a los asalariados como a las empresas[59].

[58] Véase también Supiot (1994, pp. 173 y ss.) sobre el desarrollo de los convenios colectivos derogatorios. Existe incluso un proyecto patronal, llevado a cabo por asociaciones como Entreprise et Progrès [Empresa y Progreso] o ETHIC, de «convenio colectivo de empresa» que permitiría legislar localmente sobre un gran número de aspectos, con la excepción de un «núcleo duro» de estricto orden público y cuya validez descansaría en su firma por dos agentes sociales responsables: la dirección, por un lado, y los representantes elegidos por los trabajadores, por otro, que no tendrían por qué estar necesariamente sindicados. Permitiría, de este modo, derogar las disposiciones legislativas, reglamentarias o los convenios de sector, si las partes se pusieran de acuerdo sobre semejante dispositivo. «Teniendo en cuenta la debilidad de la implantación sindical en la mayor parte de las empresas francesas, semejantes proyectos se asemejan más bien, si un día viesen la luz, a una autorreglamentación patronal» (Supiot, 1994, p. 175).

El crecimiento de la intensidad del trabajo con un salario idéntico

La precarización del trabajo y el desarrollo de la subcontratación permiten, en primer lugar, *no pagar más que el tiempo realmente trabajado*, dejando fuera del tiempo remunerado todos aquellos tiempos muertos, los tiempos de formación, los descansos parcialmente integrados anteriormente en la definición de la jornada laboral justa. El desarrollo del tiempo parcial, tal y como suele ser puesto en práctica, trata de obtener un ajuste prácticamente en tiempo real de la plantilla a la demanda, con un coste de la hora suplementaria que no sea superior al de la hora normal.

En la descripción hecha por Damien Cartron (1998) de su trabajo en McDonald's, nos encontramos con que la empresa le facilita un *planning* indicativo de las horas en las que debe presentarse a su trabajo, pero las horas de fichado de entrada y salida son controladas por el responsable del establecimiento, quien puede obligarle a trabajar menos o más según los días, sobre todo más, ya que el *planning* está establecido en base a mínimos[60]. Las horas efectivamente previstas no suelen ser respetadas más que una de cada dos veces, teniendo como contrapartida, de vez en cuando, la posibilidad de que el asalariado se salte el *planning* por causas personales, causas que suelen explicar aproximadamente un 25 por 100 de los incumplimientos del mismo. La menor de las semanas de trabajo de las 11 posibles era de 11,5 horas y la mayor de 27,3 horas, con una media de 20,2 horas para un contrato parcial previsto en 10 horas.

En el caso de la subcontratación, se ha visto que las exigencias de la empresa responsable de los pedidos «con respecto a sus proveedores son siempre superiores a las que podrían mantener dentro de la propia empresa y este incremento de las exigencias repercuten sobre la mano de obra de estas últimas sin ningún tipo de contraprestación» (Gorgeu, Mathieu, 1995, p. 55). Generalmente, la

[59] No pretendemos que *todos* los incrementos de productividad hayan sido realizados mediante un aumento de la explotación del personal, algo claramente falso. Sin embargo, que son muchos los asalariados sometidos a un trabajo más intenso con salarios a veces a la baja es una realidad que hay que poner en evidencia.

[60] Forma parte del acuerdo implícito que el trabajador debe estar dispuesto a trabajar al menos una hora más, ya que el responsable tiene la costumbre de no preguntar a los trabajadores si pueden quedarse más que a partir de la segunda hora de más. La mayoría de los trabajadores, deseando ganar más, se muestran dispuestos a alargar sus horarios.

externalización permite incrementar la intensidad del trabajo recurriendo a la presión del mercado, que aparece como un factor externo imposible de controlar, y desresponsabilizar a los cuadros locales que se hallarían totalmente sometidos al mismo. Este modo de control externo es más poderoso y legítimo que el que podría ejercer la jerarquía de la empresa contratante sobre su propio personal. Lo mismo ocurre en el caso de las «cláusulas de disponibilidad», que se han multiplicado durante estos últimos años, mediante las cuales «el empresario se asegura una disponibilidad continua de los asalariados, obligándose al mismo tiempo a no pagar más que los periodos realmente trabajados», algo que hace que pesen sobre los trabajadores asalariados «las constricciones del trabajo independiente (aleatoriedad de las rentas percibidas) y de la subordinación (sumisión a la empresa responsable que contrata)» (Supiot, 1997).

El aumento de intensidad del trabajo se obtiene también de forma interna a través de los nuevos métodos de gestión. Una diferenciación contable precisa de los centros de costes en las empresas permite, por ejemplo, que cada responsable de servicio, de «equipo autónomo» o de sector de taller rinda cuentas, lo cual ha conducido, en primer lugar, a la optimización en el uso del personal, ya que los costes salariales constituyen frecuentemente la mayor parte de los costes de estos pequeños «centros de responsabilidad»[61]. Los dispositivos de facturación de los tiempos de trabajo entre servicios incitan a conseguir que las horas pagadas sean horas efectivamente trabajadas en proyectos identificables y, por lo tanto, facturables en términos de contabilidad analítica, lo que tiende a reducir al mínimo los tiempos intermedios, de espera, los momentos vacíos, las «pausas» en la jornada o en la semana de trabajo y a desarrollar una reserva de mano de obra externa[62]. El cliente interno, dado que es él quien paga, tratará por su parte

[61] La «contabilidad de actividad», último avance de la contabilidad que se desarrolla con gran vigor a partir de 1989, tuvo como objetivo concretamente mejorar el control de los servicios funcionales, buscando para estos servicios reputados incontrolables indicadores de rendimiento relacionados con los servicios prestados y asociados a los «inductores del gasto», que supuestamente deberían expresar la cantidad de medios necesarios en función de los niveles de rendimiento esperados (Johnson, Kaplan, 1987; Shank, Govindarajan, 1995; Lorino, 1995). Del mismo modo, el estallido de la empresa bajo la forma de un grupo de empresas de menor tamaño permite circunscribir zonas de rendición de cuentas más pequeñas, posibilitando el ejercicio de una presión mayor. De esta manera, la búsqueda del control de gestión no permanece inactiva, haciendo progresar el dominio y la evaluación de las actividades que hasta ahora escapaban al control (Malleret, 1994, 1999; Chiapello, 1999).

[62] Cuando la tarea que hay que realizar no parece suficiente para un asalariado con jornada completa o cuando es objeto de fuertes variaciones temporales, los responsables de los centros de costes son incitados a recurrir al trabajo interino o a contratar con contratos de duración determinada.

de densificar al máximo las horas empleadas aumentando continuamente su pliego de condiciones. Cuando ello es posible, los servicios de la empresa y los subcontratistas son obligados a competir entre ellos. La creación de «mercados internos», gracias a las técnicas de control de gestión (extensión del control presupuestario a unidades cada vez más reducidas de tamaño y establecimiento de la facturación interna), tiene las mismas consecuencias que el desarrollo de la subcontratación y de los contratos temporales: la expulsión hacia el tiempo de no trabajo de todo cuanto no sea directamente productivo, y la carga de los gastos de reproducción de la fuerza de trabajo sobre los trabajadores o, en caso de paro o de incapacidad profesional, sobre el Estado (Caire, 1981).

Las *nuevas formas de organización* del trabajo, en concreto las inspiradas por el toyotismo, permiten igualmente «tender hacia una situación en la que la fuerza de trabajo jamás será improductiva y podrá ser alejada desde el momento en que disminuyan los pedidos» (Lyon-Caen, 1980). En este sentido, Shimizu (1995) explica que la reducción permanente de los costes de fabricación (más conocida como *Kaizen* o «mejora continua»), objetivo primordial de la empresa Toyota, considerada actualmente por los grandes grupos como modelo, se obtenía principalmente a través de la economía en mano de obra, suponiendo la aplicación de argucias técnicas y organizacionales, así como la supresión de todos los tiempos muertos y el aumento máximo del ritmo. Los obreros se prestaban a este juego en la medida en que su remuneración se veía directamente ligada a las supresiones de mano de obra realizadas[63].

La investigación «Conditions de travail» de 1991 (confirmada por la investigación «Techniques et organisation du travail» de 1993) ha demostrado que cada vez más asalariados ven cómo les son impuestas constricciones de ritmo en su trabajo. Este fenómeno afecta a todas las categorías sociales, del cuadro al obrero, y a todos los sectores, incluido el sector terciario, al que se podría considerar menos expuesto que la industria. Entre 1984 y 1993, el porcentaje de asalariados sometidos a ritmos impuestos como consecuencia del desplazamiento automático de una pieza o de un producto ha pasado del 3 al 6 por 100, los vinculados a la cadencia automática de una máquina han pasado del 4 al 7 por 100; los relacionados con normas o plazos temporales cortos, del 19 al 44 por 100; los dependientes de las demandas de los clientes o del público, del 39 al 58 por 100, y los precedentes del control permanente de la jerarquía, del 17 al 24 por 100 (Aquain, Bué, Vinck, 1994). La carga mental de los trabajadores se encuentra igualmente en alza de forma generalizada, tal y como demuestra la evolución del

[63] El mecanismo ha funcionado correctamente durante casi cuarenta años hasta la aparición de una «crisis del trabajo» que incitó a la empresa a humanizar el trabajo del taller (Shimizu, 1995, p. 31).

porcentaje de asalariados que declaran no poder quitar los ojos del trabajo, que ha pasado del 16 al 26 por 100 entre 1984 y 1991 (Cézard, Dussert, Gollac, 1993). Los cuadros también han visto cómo aumentaban las exigencias de su trabajo[64] y suelen quejarse de su falta de tiempo y de colaboradores (Cézard, Dussert, Gollac, 1993). Sus horarios de trabajo se han incrementado: entre 1984 y 1991 la proporción de cuadros con una jornada laboral superior a 11 horas ha pasado del 14 al 18 por 100, con una jornada de entre 10 y 11 horas ha pasado del 19 al 20 por 100[65]. «El ejercicio de las responsabilidades jerárquicas llega incluso a aumentar el riesgo dè verse atenazado entre el mercado y la organización. Si los cuadros funcionales se encuentran bien protegidos, la jerarquía intermedia se encuentra, por su parte, sujeta a los plazos» (Gollac, 1998, p. 62). La adaptación diaria –u horaria– de la mano de obra a los avatares de la producción desempeña en el toyotismo el papel de amortiguador *(buffer)* que cumplían las existencias almacenadas. De ello se deriva, tal y como han mostrado particularmente los trabajos sobre los trasplantes de las técnicas japonesas a Estados Unidos (Berggren, 1993), un crecimiento de la superación de los horarios de trabajo y un incremento de los riesgos sanitarios ligados a la fatiga y a la ansiedad. Encontramos numerosas observaciones en el mismo sentido en la obra que Y. Clot, J.-Y. Rochex e Y. Schwartz (1992) han consagrado a la reorganización del trabajo en el grupo PSA.

Se imponen, además de los plazos, estándares obligatorios como ocurre, por ejemplo, con la certificación ISO 9000. Un ejemplo típico es el de «los subcontratistas que trabajan en flujo continuo y deben, simultáneamente, seguir la demanda de los clientes y respetar normas muy estrictas de calidad, pues no hay ni espacio ni tiempo ni dinero para rectificar los errores. Los asalariados se encuentran, por lo tanto, en una situación de sometimiento a una coacción doble: la producida por las variaciones de la demanda y la producida por la permanencia de los estándares» (p. 59). Como ha explicado F. Eymard-Duvernay (1998, p. 16), la empresa, cuando está en posición de hacerlo, delega masivamente en los asalariados y en subcontratistas la responsabilidad de la garantía de calidad que exigen los consumidores deseosos de obtener productos y servicios «cero errores».

[64] Los cuadros no son sometidos, por supuesto, a las constricciones de ritmos incorporadas en las máquinas o ligadas al desplazamiento automático de un producto o una pieza, y muy débilmente al control permanente por parte de la jerarquía (un 11 por 100 en 1993, en alza no obstante). Pero, entre 1984 y 1993, el hecho de estar sometidos a una presión mediante normas o plazos temporales cortos ha pasado del 8 al 28 por 100, y a través de la demanda del público o de los clientes del 51 al 66 por 100 (Aquain, Bué, Vinck, 1994).

[65] Fuente: Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación Profesional (1993, p. 102).

La utilización de las *nuevas tecnologías* constituye también una buena ocasión para incrementar la presión sobre los asalariados: en categorías socioprofesionales equivalentes, los trabajadores que utilizan la informática disponen de un trabajo más limpio y físicamente menos penoso, pero están más sometidos a la presión de la demanda, sobre todo cuando se trata de un obrero o de un empleado. Los trabajadores son más autónomos y mejor pagados, pero ven cómo los plazos a los que son sometidos acaban desempeñando un papel cada vez más importante (Cézard, Dussert, Gollac, 1992). La informatización es acompañada de este modo «por un nivel más elevado de requerimientos psicológicos», con un crecimiento de «las exigencias de atención, de vigilancia, de disponibilidad y concentración» (Gollac, Volkoff, 1995).

Las nuevas tecnologías de la información pueden desde ese instante organizar un control férreo sobre la actividad de los trabajadores, suprimiendo progresivamente los espacios «fuera de control». Grégoire Philonenko evoca el sistema Anabel empleado en Carrefour, que, además de su interés funcional para la gestión de las existencias y los pedidos, facilita el conocimiento exacto del rendimiento de cada gestor de almacén, al igual que el sistema de cámaras instaladas en la tienda permite, además de evitar los robos por parte de los clientes, controlar al personal hasta el punto de que existen cámaras que están situadas en los almacenes (Philonenko, Guienne, 1997, pp. 26-28).

En la fábrica de armamento estudiada por Thomas Perilleux (1997), los nuevos dispositivos de producción conceden un lugar importante a la «polivalencia» y a la «autonomía» de los «operadores». Sin embargo, tal y como explica un informador, el «diario» del programa informático de gestión de las herramientas de control numérico empleado «permite hacer un seguimiento de todas las operaciones efectuadas siguiendo su cronología casi segundo a segundo desde 1988» (p. 268). De este modo, los nuevos dispositivos informáticos permiten, por un lado, imponer un seguimiento que suprime los tiempos muertos y, por otro, asegurar el registro de los hechos y gestos, permitiendo un control en tiempo real a distancia o en diferido de las antiguas operaciones, por ejemplo, en caso de litigio. Además, estas dos funciones pueden encontrarse fundidas en gran medida cuando los sistemas estandarizados de recogida de información tienden a orientar y a formalizar las conductas aunque sólo sea porque necesitan una codificación detallada de la actividad que se ha de realizar.

En el estudio que ha llevado a cabo sobre la gestión de las redes de subcontratación en la confección de la región *choletaise* [meseta del macizo armoricano que comprende Bretaña y la zona occidental de Normandía], F. Ginsbourger (1985) muestra que un nuevo tipo de asimetría ha acompañado al desarrollo de las nuevas tecnologías informáticas, ya que la introducción de un programa permite calcular el tiempo de cada operación e imponerlo a los talleres. Uno de los

resultados más evidentes de la informatización del trabajo ha sido, pues, dotar a los directivos de la empresa de herramientas de control mucho más numerosas y mucho más sensibles que anteriormente, hasta el punto de hacer posible el cálculo del control del valor añadido a escala no sólo de la empresa o del establecimiento, sino también del equipo o incluso del individuo, y todo ello *a distancia*, algo que permite disminuir al mismo tiempo el número de supervisores (disminución del tamaño de las líneas jerárquicas), quienes, no teniendo ya por qué estar *en presencia* de los trabajadores como si fueran su sombra –como se suele decir– podían mostrarse discretos, además de casi invisibles.

Citaremos, finalmente, la actual implementación a gran escala de las ERP (Entreprise Resources Planning), concretamente bajo la presión del efecto 2000, que presentándose como una buena ocasión para renovar los sistemas informáticos, conduce a un reforzamiento considerable de los controles a distancia, permitiendo conocer, por ejemplo, en tiempo real y desde la sede social, el rendimiento exacto de cada empleado, y reunir en un tiempo récord toda la información disponible sobre él en todas las bases de datos anteriormente desconectadas de la empresa. Las profesiones anteriormente caracterizadas por una fuerte independencia, como la de los representantes de comercio, son actualmente sometidas a una fuerte tensión como consecuencia de la información completa de las carteras de clientes, del carácter portátil de los ordenadores, de las técnicas de transmisión a distancia y de la obligación de proporcionar datos después o durante cada visita. Poco a poco se comienza a pedir a los cuadros que coloquen sus agendas en acceso libre sobre las redes, de forma que se pueda encontrar con rapidez, recopilando los diferentes usos del tiempo, los momentos disponibles para realizar reuniones que requieran de la presencia de un elevado número de personas. Cada vez más, el aumento en términos de rapidez, de fiabilidad de la transmisión y de tratamiento de la información se ve acompañado por un incremento del control y una tendencia a reducir los tiempos muertos.

Otra forma de aumentar la intensidad del trabajo, menos visible que el incremento de las cadencias, es el *desarrollo de la polivalencia manteniendo el salario idéntico*. A. Gorgeu y R. Mathieu (1995) muestran que las cualidades buscadas en los candidatos en el momento de la contratación no son nunca cruzadas con las tablas de cualificaciones y, por lo tanto, no son nunca remuneradas; los obreros descualificados (*O. S.*) son contratados con el SMIC [salario mínimo interprofesional] aun cuando realizan «operaciones de control de calidad, puesta a punto, mantenimiento, gestión de la producción, tareas todas ellas consideradas como cualificadas cuando dependían del personal no productivo, pero que ya no lo son cuando son desempeñadas por agentes de producción» (p. 99). Las nuevas organizaciones del trabajo han permitido enriquecer las tareas y desarrollar la autonomía de los obreros, que pueden tomar algo más la iniciativa que en las

organizaciones más taylorizadas. Los perfiles de los operadores son diferentes, más cualificados, más competentes, pero los salarios, por su parte, han permanecido al mismo nivel. Por lo tanto, es necesario hacer más y tener más titulaciones que antes para ganar un salario mínimo. Mientras que a comienzos de la década de 1970 las tentativas patronales de reestructurar las tareas chocaron con unos sindicatos poderosos que pedían contraprestaciones salariales, la débil combatividad de los últimos años ha permitido llevar a cabo las transformaciones del trabajo sin pagar más al personal, que, sin embargo, ha visto enriquecerse su trabajo (Margirier, 1984).

La voluntad de utilizar *nuevos yacimientos de competencias* de los trabajadores sometidos hasta entonces a un trabajo parcelario favoreciendo su implicación ha conducido igualmente a incrementar el nivel de explotación. En efecto, la explotación se ha reforzado porque ha utilizado para sí capacidades humanas (de relación, de disponibilidad, de flexibilidad, de implicación afectiva, de compromiso, etc.) que el taylorismo, precisamente por tratar a los seres humanos como máquinas, ni podía ni pretendía alcanzar. Ahora bien, este sometimiento de las cualidades humanas pone en cuestión la separación, recogida en el derecho, entre el trabajo y el trabajador. Lo que el trabajador pone en juego en la tarea depende cada vez más de capacidades genéricas o de competencias desarrolladas fuera de la empresa, resultando cada vez menos medible en términos de horas de trabajo, un fenómeno éste que afecta a un número cada vez mayor de asalariados. En boca de un consultor que fue uno de los primeros en instalar los círculos de calidad: «Los patrones no eran conscientes de lo que era capaz de hacer un obrero»[66]. Con los nuevos dispositivos de expresión y resolución de problemas se comenzó a exigir a las personas, mucho más que antes, que movilizasen su inteligencia, su sentido de la observación y su astucia en favor de la empresa. Aunque esta evolución no es en sí misma negativa –nadie puede desear que el trabajo se limite a una serie de gestos mecanizados–, es cierto que este aporte suplementario incorporado por el personal no ha sido remunerado más allá de un simple mantenimiento en el empleo para quienes eran capaces de llevarlo a cabo y la exclusión para el resto. Habida cuenta de la situación del mercado de trabajo y de los modos de gestión de la remuneración según las genera-

[66] Shimizu (1995) muestra, sin embargo, que en ningún caso los dirigentes de Toyota han esperado mejoras importantes de la productividad de las ideas emanadas de los círculos de calidad obreros (las oficinas de ingenieros, dotadas de muchas más posibilidades de acción y dominando un número muy superior de variables, inventan por lo general los dispositivos más rentables). Por el contrario, el papel de los círculos de calidad debe permitir que se mantenga una cierta satisfacción de los trabajadores en el trabajo, que disfruten resolviendo problemas y mejorando su lugar de trabajo. Permiten de esta forma reducir la distancia crítica con respecto a un sistema al servicio del cual es necesario implicarse.

ciones, los empleadores pueden también *contratar a personas sobrecualificadas al precio de una persona con un diploma inferior* fingiendo no darse cuenta del aporte real de esta sobrecualificación[67]. A un movimiento tendente a una explotación cada vez más profunda de los yacimientos de las capacidades detentadas por los trabajadores en tanto que personas, le corresponde también, paradójicamente, una tendencia a disminuir los costes salariales.

Finalmente, el movimiento hacia la *individualización de las condiciones de trabajo*[68] (Linhart, Maruani, 1982), y en particular de *las remuneraciones*, ha permitido incrementar el control sobre cada asalariado tomado individualmente, obteniendo de este modo un incremento del esfuerzo mucho más eficaz. Los años 1950-1970 estuvieron marcados por una relativa autonomización de la remuneración con respecto al rendimiento individual (difícil de medir, por otro lado, en las formas de organización por aquel entonces dominantes y, en particular, en el caso del trabajo en cadena), por aumentos colectivos de los salarios en función de los incrementos de la productividad evaluados en términos agregados (Boyer, 1983) y por una uniformización de la remuneración (disminución de la remuneración por rendimiento, generalización de la mensualización...) (Eustache, 1986). Durante la década de 1980, la creciente autonomización del trabajo fue a la par con una diferenciación y con una individualización crecientes de las remuneraciones, mucho más directamente conectadas con los rendimientos individuales (salario de eficiencia) o los resultados de la unidad a la que pertenece el asalariado. Las remuneraciones, que se encontraban hasta entonces asignadas a los puestos de trabajo, pasaron cada vez más a depender de las propiedades personales de quienes ocupaban dichos puestos y de la evaluación de sus resultados por parte de la dirección de la empresa[69]. En 1985, entre las empresas que habían concedido aumentos salariales, 2 de cada 10 practicaban la individualización de los salarios-base. Entre 1985 y 1990 esta proporción se duplicó, pasando la proporción de asalariados implicados del 45 al 60 por 100. La proporción de obreros afectados por las medidas de individualización en ese mismo periodo ha pasado del 43 al 51 por 100. Ha sido en las grandes empresas donde este movimiento se ha consolidado: desde 1985, el 85 por 100 de las empresas de más de 1.000 asalariados practicaba la individualización de los salarios (Coutrot, Mabile, 1993). Estas prácticas se han ido extendiendo posteriormente a las empresas de tamaño más reducido (Barrat, Coutrot, Mabile, 1996, p. 207). La individualización de las competencias, de las gratificaciones y de las sanciones tiene otro efecto pernicioso: tiende a hacer a cada individuo único responsable de sus éxitos y fracasos.

El conjunto de estas transformaciones ha permitido, como hemos comprobado, recuperar en las empresas un nivel de orden comprometido a comienzos de la década de 1970 y generar importantes incrementos de productividad, hasta el punto de que las empresas francesas que afrontan los mercados extranjeros son actualmente muy competitivas[70]. No podemos pensar bajo ningún concepto que éste sea un hecho sin importancia. Sin embargo, es evidente que los trabajadores asalariados han pagado un precio muy elevado por estas transformaciones, ya que todo parece indicar que, simplemente para mantener su nivel de vida, deben trabajar de manera más intensa, y que en este mismo movimiento quienes han sido considerados como incapaces de seguir el ritmo y definidos como «inadaptables» se han visto expulsados a empleos de menor calidad, e incluso fuera del mercado de trabajo. *Una parte de la falta actual de empleos debe*

[67] Las tablas de clasificación presentes en los convenios colectivos que garantizan salarios mínimos jerarquizados según las cualificaciones no toman en consideración las cualificaciones reales de las personas, sino solamente las cualificaciones requeridas por los diferentes puestos de trabajo. De este modo, las empresas no están obligadas a pagar más a una persona que esté sobrecualificada en relación con un puesto (Bonnechère, 1997, p. 67). Ya hemos citado el caso de la contratación de estudiantes; éstos no sólo compiten con los trabajadores menos cualificados que ellos, sino también directamente entre ellos como harán una vez diplomados. Con la acumulación de las dificultades de los jóvenes para insertarse cuando finalicen sus estudios, los centros de formación, para ayudarles a medio plazo, tratan de multiplicar las prácticas en empresas y la duración de la experiencia profesional de sus futuros diplomados en el transcurso de su periodo de escolarización. De este modo, por ejemplo, las escuelas de comercio suelen generalizar las prácticas, que se prolongan hasta un año, entre los estudiantes que están a punto de graduarse, de manera que, poco a poco, los puestos de «jóvenes reclutados» como los de asistente jefe de producto en los departamentos de marketing son desempeñados por estudiantes en el transcurso de sus estudios, que son pagados menos y sobre los que apenas pesan cargas sociales.

[68] El movimiento hacia la individualización de las condiciones de trabajo corre paralelo a una gran diversidad en los contratos de trabajo, en los horarios y en la gestión del tiempo de trabajo.

[69] Esta evolución ha progresado conforme a la demanda de una parte de los asalariados: en las empresas donde prevalecen los aumentos uniformes (bancos, sector agroalimentario), más del 70 por 100 de sus trabajadores estarían interesados en la institucionalización de una remuneración más individualizada; entre los jóvenes, el personal de mando y los cuadros, se supera el 80 por 100 (Coutrot, Mabile, 1993). Esta evolución ha sido acompañada, como hemos visto en el capítulo III, por un profundo cambio de las concepciones de la justicia, que ha supuesto el paso de una concepción de la justicia centrada en un reparto equitativo de los beneficios entre categorías socioprofesionales (la «justicia social») a una concepción de la justicia centrada en la redistribución equitativa del rendimiento individual.

[70] La rentabilidad económica, que mide el rendimiento de los capitales invertidos (excedente bruto de explotación/inmovilizados + capital circulante), ha crecido con fuerza entre 1979 y 1988, pasando del 9 al 18,3 por 100. En cuanto a la rentabilidad financiera (beneficio bruto/ fondos propios) ha crecido 6 puntos durante el mismo periodo (Bricout, Dietsch, 1992).

ser explícitamente atribuida a las prácticas que han evacuado fuera del tiempo de trabajo remunerado todos los tiempos muertos, así como una parte de los beneficios de las empresas debe asignarse a la mayor extracción de valor añadido del trabajo humano a cambio de un salario no modificado[71].

La cuestión que evitan plantearse quienes defienden los resultados de estas transformaciones en términos de «progreso económico», contentándose con lamentar el carácter desequilibrado del mercado de trabajo en favor de las empresas, es la de la naturaleza de lo que realmente es intercambiado en semejante mercado. El trabajo es, como sabemos, una ficción jurídica cuando es considerado como una mercancía separable de quien lo produce (Polanyi, 1983; Supiot, 1997). El «recurso humano» no puede ser consumido como los demás recursos, pues supone un coste de mantenimiento y de reproducción que debería ser indisociable de su coste de utilización. Quien compra un tomate paga, en teoría, el coste de su fabricación, desde la generación de la semilla, pasando por la tierra, los abonos y los cuidados dispensados[72]. El comprador no se contenta con alquilarlo durante el tiempo que pasa entre el plato y su estómago. Sin

[71] Ya hemos hecho referencia a la evolución del reparto del valor añadido a favor de las empresas en el transcurso de la década de 1980 con un mantenimiento aproximado al mismo nivel durante la década de 1990. Hay que señalar también que el poder adquisitivo de los asalariados no se ha movido: «Para un puesto de trabajo inmodificado (con una estructura de cualificación constante), el poder adquisitivo del salario neto había aumentado anualmente un 4,2 por 100 entre 1951 y 1967 y un 3 por 100 anual a lo largo del periodo 1967-1978. Desde 1978 ha retrocedido ligeramente. Las pérdidas en el poder de compra del salario neto ligado a un puesto determinado, limitadas a un 0,1 por 100 anual entre 1978 y 1994, se han incrementado hasta un 0,8 por 100 anual entre 1994 y 1996» (Friez, 1999, p. 156). Una parte de estas dificultades debe ser atribuida ciertamente al alza de las cotizaciones sociales y, por lo tanto, al aumento de la redistribución entre los asalariados. Pero este incremento guarda también relación con la imputación a los organismos sociales de algunos costes anteriormente asumidos por las empresas. De este modo, las cotizaciones destinadas a financiar la UNEDIC, el organismo que gestiona la prestación de desempleo, han crecido regularmente, salvo raras excepciones. Del 0,25 por 100 del salario bruto la tasa de cotización ha pasado al 3,6 por 100 en 1979, al 4,8 por 100 en 1982, para alcanzar en agosto de 1993 el 8,4 por 100. Además, el reparto de esta cotización entre las empresas y los asalariados ha evolucionado en detrimento de estos últimos. Originariamente, los empresarios soportaban el 80 por 100, hoy soportan tan solo el 62 por 100 aproximadamente (fuente: *Alternatives Économiques*, mayo de 1994).

[72] Hasta el punto de que podamos, escuchando a los agricultores, preguntarnos si es sistemáticamente cierto. La tierra forma parte, junto al trabajo humano, de los bienes ofertados por la naturaleza que, sin embargo, van a ser evaluados con precios de mercado establecidos en teoría a través de la ley de la oferta y la demanda y que pueden, por lo tanto, ser fijados a un nivel inferior al de su coste de reproducción. Cfr. Polanyi (1983), que afirma que la tierra, el trabajo y la moneda son mercancías ficticias.

embargo, cada vez nos encontramos más ante una situación de este tipo en lo que se refiere al trabajo, en la medida en que cada vez son más frecuentemente excluidos de los salarios pagados los costes que se generan con anterioridad al empleo (educación, formación, mantenimiento durante los periodos de inactividad y reposo) o con posterioridad al mismo (reconstitución de las fuerzas, del desgaste y del envejecimiento), sin contar con que las consecuencias de la intensificación del trabajo sobre la salud física y mental no son positivas. Esta situación es tanto más problemática cuanto que el «recurso humano» requiere de una «producción» larga, similar a la madera de ciertos árboles que deben ser plantados mucho tiempo antes de la recolección, y las consecuencias de la situación actual van a permanecer durante varias décadas. De este modo, los costes de mantenimiento y reproducción del trabajo han sido derivados en gran medida hacia las personas privadas y hacia los dispositivos públicos, reforzando entre las primeras las desigualdades de renta –los pobres no pueden mantenerse, ni reproducirse sin ayuda– y acentuando en el segundo caso la crisis del Estado del bienestar, constreñido a efectuar nuevas exacciones obligatorias (impuestos y cotizaciones sociales), lo que permite a las empresas desentenderse aún más de sus responsabilidades, según un círculo vicioso del que los fenómenos socioeconómicos ofrecen numerosos ejemplos.

El desplazamiento hacia el Estado de los costes de la puesta a trabajar

Como ha argumentado Alain Supiot (1997), «ningún mecanismo de alcance general (modulación de las cotizaciones) permite imputar a una empresa una parte del coste *(malus)* o de la economía *(bonus)* que sus opciones de gestión (flexibilidad interna y externa) entrañan para la prestación de desempleo y, en definitiva, para el resto de empresas[73]. Sin lugar a dudas, esta cuestión podría ser útilmente abordada hoy desde el punto de vista de la igualdad de trato de las empresas, más que desde el punto de vista de la responsabilidad social de las mismas, porque lo importante, desde el punto de vista del funcionamiento del mercado de trabajo, no es tanto la parte de los costes sociales que soportan las empresas, sino la igualdad en el trato de éstas frente a estos costes. Ahora bien, esta igualdad no se encuentra garantizada, en detrimento de las empresas más respetuosas con el "recurso humano". En vez de crear más riqueza, a las empresas les resulta entonces más sencillo, para aumentar sus beneficios, hacer que la colectividad soporte sus costes» (p. 236).

[73] Un dispositivo de este tipo parece, sin embargo, que está siendo estudiado en la actualidad por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Formación Profesional.

El Estado ha consentido, y continúa haciéndolo, la socialización de los costes antiguamente asumidos por las empresas[74], como los costes que afectan a los trabajadores mayores o a los considerados como menos productivos. La subvención del empleo de ciertas categorías (jóvenes, parados de larga duración, trabajadores no cualificados...) es, en la actualidad, una práctica admitida, lo mismo que la asunción pública, a través de la intermediación de las prestaciones especiales del FNE (Fonds National pour l'Emploi) [Fondo Nacional para el Empleo][75], que en 1994 afectaba aún a 56.000 personas (Abrossimov, Gelot, 1996), de una parte del coste de los trabajadores mayores alejados del empleo. Con motivo de la supresión de 940 empleos en Peugeot en 1991, el Estado y el UNEDIC han pagado 210 millones de francos en prestaciones por desempleo o para financiar el FNE (403 personas), frente a los 32 trabajadores que quedaron a cargo de la empresa (Guéroult, 1996).

De este modo, el número de beneficiarios de la política de empleo (que incluye únicamente las ayudas de empleo, los cursos de formación y los ceses anticipados de actividad) ha pasado de 100.000 personas en 1973 a 1,5 millones de personas en 1990, y posteriormente a 2,85 millones en 1997, es decir, el 10,7 por 100 de la población activa. El gasto es cerca de 10 veces más elevado que en 1973; en relación con el PIB, se ha multiplicado por 7 y alcanzado el 1,5 por 100 en 1996 (es decir, 118.000 millones de francos). A eso habría que añadirle, desde 1993, las medidas generales de exención de las cargas patronales para los asalariados que perciben una retribución próxima al SMIC [salario mínimo interprofesional] que han costado en torno a 40.000 millones de francos en 1997 para un campo de aplicación que engloba a más de 5 millones de empleos (Holcblat, Marioni, Roguet, 1999). Estas cifras no toman tampoco en cuenta el pago de las prestaciones por desempleo[76] ni el del RMI (más de un millón de beneficiarios a 31 de diciembre de 1997), que es cada vez más una especie de ayuda de inserción para aquellos que buscan su primer empleo estable y una prestación complementaria para los expulsados de la cobertura social del paro, tanto más numerosos cuanto que los criterios que dan acceso a la prestación de desempleo se han endurecido durante estos últimos años (Afsa, Amira, 1999). Algunas prestaciones afectan a las políticas familiares, pero también al empleo, como la APE (Allocation Parentale d'Education) [Prestación Familiar de Educación], que incita a una retirada del empleo de las madres con dos hijos cuyo hijo menor tenga menos de tres años[77], así como las diversas medidas de «blanqueo del trabajo negro» como la AGED (Allocation de Garde d'Enfants à Domicile) [Prestación de Niñera a Domicilio] y el AFEAMA [niñera para las asistentes maternales], que se hacen cargo de las cotizaciones sociales correspondientes con determinadas condiciones, o la exoneración de impuestos para los empleos familiares. Podría casi añadirse una parte del coste de las jubilaciones entre los sesenta y sesenta y cinco años que gravan de manera importante las cuentas sociales (Abramovici, 1999) a condición de que el descenso de la edad de jubilación introducido en 1981 dejara de percibirse como un logro social y se percibiera como una medida de reducción de la población activa. Finalmente, estos elementos no comprenden las ayudas aportadas por las colectividades locales: subvenciones y reducciones de impuestos en ciertas regiones, partida de los pre-

[74] El ejemplo de la prestación de desempleo de las profesiones del espectáculo da una buena idea de en qué podría convertirse el régimen general si se sigue por el mismo camino. Según el dispositivo referido, el artista, que trabaja de modo intermitente y pertenece, por lo tanto, a la categoría de los trabajadores precarios, debe acumular un determinado número de actuaciones por periodo para tener derecho a una indemnización por desempleo. El régimen, en un primer momento equilibrado, se encuentra hoy en una situación deficitaria, siendo financiado por el régimen general. Esto se explica, en particular, porque los empresarios, contando con esta fuente de ingresos, se las arreglan para ofrecer un número de actuaciones y una retribución de éstas tal que el artista vea garantizado un determinado nivel de vida, mientras que él mismo no paga más que el mínimo. Este mecanismo, alejado de su vocación original, que era ofrecer garantías a estos trabajadores del sector del espectáculo que fueron históricamente el primer personal precario, sirve ahora para subvencionar ampliamente a los establecimientos empresariales. Cfr. Benghozi (1989) para las consecuencias de la subvención en la producción cinematográfica; Menger (1991, 1995, 1997) para el conjunto del dispositivo y la evolución del equilibrio del régimen.

[75] Los convenios FNE son firmados entre el Estado y el empresario. La situación del empleo en la región o en la profesión debe estar caracterizada por un grave desequilibrio que imposibilita la readaptación de los trabajadores más mayores. El convenio se dirige a los mayores de 57 años, que cobran hasta la jubilación el 65 por 100 de su salario –como techo límite– y el 50 por 100 para el resto. La contribución de la empresa varía del 6 al 18 por 100.

[76] Si añadimos a los 118.000 millones de los dispositivos contemplados por las políticas de empleo las prestaciones de desempleo y el funcionamiento del servicio público de empleo (ANPE, etc.), llegaremos a los 343.000 millones de francos (Holcblat, Marioni, Roguet, 1999). Las cotizaciones por desempleo son teóricamente pagadas por los agentes sociales, pero, de hecho, dado el nivel de déficit acumulado por la UNEDIC, el Estado se ha visto obligado a asumir una parte de los gastos. De esta forma, en 1984, parte de los costes generados por las personas privadas de empleo ha sido transferida a la solidaridad y al presupuesto estatal. A esto se han añadido, en varias ocasiones, ayudas y préstamos prioritarios para sanear el sistema (4.800 millones de francos a comienzos de 1993, por ejemplo) (Fuente: *Alternatives Économiques*, mayo de 1994).

[77] Este dispositivo, en un primer momento reservado a los padres con tres hijos o más, se ha extendido a las familias con dos hijos. El coste suplementario previsto para esta extensión era de 6.800 millones de francos en 1994, momento de elaboración de la ley. El éxito de la medida fue tal que hubo que añadir otros 2.500 millones más. La APE afectaba en torno a 500.000 personas en junio de 1997.

supuestos sociales de los consejos generales (que deben intervenir en el dispositivo del RMI).

Pero limitémonos únicamente a los dispositivos establecidos por las políticas de empleo, que en 1996 costaron 118.000 millones de francos y que han permitido sufragar los ceses anticipados de actividad (prejubilaciones, dispensación de búsqueda de empleo para los parados de más de cincuenta y cinco años...), la formación profesional (AFPA, cursillos de inserción, convenios de conversión...) y que han subvencionado los empleos del sector privado (contrato de iniciativa para el empleo, exenciones para el tiempo parcial, contratos de cualificación...) o del sector público (empleos-jóvenes, contratos empleo-solidaridad...). Entre 1973 y 1997, la población potencialmente activa ha crecido en 4,2 millones de personas (personas con empleo, en paro o retiradas de la actividad), mientras que la oferta de empleo no aumentaba más que un millón. Por lo tanto, 2,6 millones han ido a parar a las filas del paro y 0,6 millones han sido retirados del mercado gracias a las políticas de empleo, es decir, un tercio de ellos por medidas de formación y los dos tercios restantes por el cese anticipado de la actividad. Como simultáneamente 2,1 millones de empleos de los sectores público y privado eran objeto de medidas de subvención y dado que el número de empleos no ha aumentado por encima del millón, eso significa que el número de empleos «ordinarios», es decir, no subvencionados, ha retrocedido en un millón en veinticuatro años (Holcblat, Marioni, Roguet, 1999). Estas cifras no significan, sin embargo, que sin los empleos subvencionados el empleo hubiera retrocedido en un millón. El empleo total habría, no obstante, crecido aunque algo menos de un millón (se habla de 140.000 parados de más), habida cuenta de la importancia del efecto «ganga» (el empresario se embolsa la ayuda sin modificar su decisión) y del efecto sustitución (la elección del empresario se ubica en una persona perteneciente a la población afectada por las ayudas, sin cambiar su decisión de contratación en cuanto tal) (Charpail *et al.*, 1999)[78]. Por otro lado, contrariamente a ciertas ideas preconcebidas, la ayuda se dirige prioritariamente a los empleos del sector privado, cuya proporción en el conjunto es, además, creciente: la medida de exención de las cotizaciones patronales a la seguridad social en caso de contrataciones de asalariados a tiempo parcial o de transformaciones de los puestos de trabajo de jornada completa en puestos de trabajo a tiempo parcial se ha convertido en lo que a volumen se refiere en la principal medida de acción pública en el sector privado. De este modo, entre 1992 y 1994, el número de empleos exentos parcialmente de las cargas sociales ha pasado de 32.000 a 200.000 (Abrossimov, Gelot, 1996). *Se trata de la organización de una subvención general del sector privado.*

Durante el periodo 1973-1995, la industria y el sector terciario privado han albergado cada uno de ellos al 37 por 100 de los beneficiarios. La industria se encuentra de este modo sobrerrepresentada en relación a su peso en el empleo. Ha recurrido, sobre todo, a las prejubilaciones (el 67 por 100 de los beneficiarios provenían de la industria), mientras que el sector terciario privado ha recurrido ampliamente a las ayudas al empleo (el 56 por 100 de los beneficiarios). Del mismo modo, las jubilaciones anticipadas han sido utilizadas de forma masiva en los grandes establecimientos (el 78 por 100 de los beneficiarios), mientras que los establecimientos de menos de 10 asalariados acogían al 63 por 100 de los beneficiarios de los empleos subvencionados (Holcblat, Marioni, Roguet, 1999). Esto significa que la transferencia del empleo hacia unidades de tamaño más reducido y pertenecientes con más frecuencia al sector terciario, de la que una parte, recordémoslo, es resultado de la evolución de las estrategias de las empresas (externalización, filialización y reorganización en torno a la actividad principal), se ha llevado a cabo gracias a las ayudas de la colectividad en los dos extremos del proceso: en el momento de la supresión del empleo en las grandes estructuras industriales y en el momento de su creación (que a menudo consiste en una recreación) en una pequeña estructura terciaria. Igualmente, el análisis de los convenios firmados tras la ley Robien de 11 de junio de 1996, que permitía una disminución de las cotizaciones sociales en caso de reducción del tiempo de trabajo a cambio de contrataciones (dimensión ofensiva) o en caso que no se produjeran despidos (dimensión defensiva), muestra que los convenios ofensivos han afectado principalmente a las pequeñas empresas del sector terciario y los convenios defensivos a las unidades de mayor tamaño y, por lo general, pertenecientes al sector industrial (Bloch-London, Boisard, 1999, p. 213). Estas cifras nos acercan a un fenómeno bien conocido para aquellos que siguen los planes sociales: determinadas ayudas se conceden para acompañar a las reestructuraciones, mientras que otras se ponen a disposición de los subcontratistas para que creen empleos. Aunque el resultado de conjunto pueda considerarse como el fruto de una voluntad sistemática de explotación del Estado del bienestar, y aunque la coordinación entre las ayudas en los dos extremos de la cade-

[78] En cambio, la política de empleo ha sido eficaz para reducir las subidas coyunturales del paro, amortiguando las consecuencias del aumento súbito de los despidos sobre la sociedad: es lo que ocurrió a mediados de la década de 1980 y a comienzos de la de 1990, cuando el número de parados evitados pudo llegar hasta 500.000. Esta medida ha desempeñado, por lo tanto, un papel contracíclico importante (Charpail *et al.*, 1999). No obstante, en cada situación crítica aumenta el número de empleos subvencionados, siendo luego muy difícil volver al volumen anterior; es como si los empleos mantenidos a golpe de subvención durante los periodos difíciles se volvieran perennes posteriormente –aunque no tengan por qué ser las mismas personas las afectadas– cuando la coyuntura cambia, llegándose a la cifra actual de 2,1 millones de empleos subvencionados. Cfr. el gráfico de la p. 11 en Holcblat, Marioni y Roguet (1999).

na no siempre tenga el carácter tan simultáneo y ajustado del ejemplo señalado, no es menos cierto que los costes de cambio de estrategia de las empresas han sido ampliamente soportados por la colectividad, algo que evitan recordar quienes, al mismo tiempo, se revuelven contra los niveles de las exacciones obligatorias.

Al menos, se podrá argumentar, el progreso ha sido real en lo que se refiere al comportamiento de las jerarquías de las que se ha suprimido la figura de los «pequeños jefes», y los esfuerzos por enriquecer el trabajo y acrecentar su autonomía han producido sus frutos. Las personas se encuentran más liberadas de sus horarios y el desarrollo del trabajo a tiempo parcial ha satisfecho numerosas aspiraciones. Nada de todo esto es mentira, pero la mayor autonomía esconde también constricciones más numerosas.

El balance, desde el punto de vista del trabajo, de las transformaciones del capitalismo a lo largo de los últimos decenios no es, por lo tanto, demasiado glorioso. Aunque no cabe ninguna duda de que los jóvenes asalariados de hoy, que no han conocido los antiguos modos de organización del trabajo, no los habrían soportado más de lo que lo hicieron sus mayores, que se rebelaron contra estos dispositivos en 1968, contra las jerarquías de la década de 1960 y contra su autoritarismo y su moralismo, y aunque resulta evidente que en numerosos casos el enriquecimiento de las tareas, el desarrollo de las responsabilidades en el trabajo y las remuneraciones en función del mérito han satisfecho deseos importantes de los asalariados, no podemos dejar de señalar tampoco las numerosas degradaciones que han marcado desde hace veinte años la evolución de la condición salarial.

Es evidente que regresiones de semejante amplitud no habrían sido posibles sin un mercado de trabajo difícil que alimentaba un miedo difuso al paro y favorecía la docilidad de los asalariados, de forma que éstos han participado, en cierta medida, en lo que podría describirse como su propia explotación. Igualmente, no cabe duda de que dichas regresiones podrían haber sido frenadas mediante una crítica social y unos sindicatos fuertes. Ahora bien, es un hecho que las transformaciones del capitalismo han contribuido también a la desindicalización y a la ruptura de la crítica social. El capítulo siguiente está consagrado a estas cuestiones.

V

El debilitamiento de las defensas del mundo del trabajo

El debilitamiento del sindicalismo y la disminución del nivel de crítica al que ha sido sometida la empresa capitalista, en especial desde el comienzo de la década de 1980 hasta la mitad de la de 1990, manifiestan contundentemente las dificultades encontradas por la crítica social para frenar una evolución particularmente desfavorable para los menos dotados en todo tipo de recursos (económicos, escolares, sociales).

Sin embargo, las transformaciones del mundo del trabajo no dejaron de suscitar quejas e indignación durante este periodo. Pero las instituciones sobre las que tradicionalmente recaía la tarea de transformar las quejas –forma de expresión del descontento todavía demasiado cercana a la persona en lo que ésta tiene de singular– en denuncias de carácter general y en protesta pública estaban entonces muy devaluadas y/o paralizadas. Nos conformaremos con examinar la situación de los sindicatos, que son quienes más cerca están de los problemas del mundo laboral, siendo el fenómeno de la desindicalización al mismo tiempo síntoma y causa de la crisis de la crítica social[1]. Aunque para completar el análisis convendría hacer además un estudio de la evolución de los partidos políticos de la izquierda (apenas esbozado en el capítulo III), así como de los de la derecha, ya que éstos apoyaron en la misma medida la construcción del Estado social después de la Segunda Guerra Mundial y sirvieron de dispositivo reformista a una crítica social del capitalismo, que fue expresada de forma indudablemente más radical por los movimientos de izquierda.

[1] Aunque no sea su vehículo exclusivo, el sindicalismo es un portador de crítica social, en la teoría y en la práctica. Por otra parte, no es ajeno a la crítica artista, como demuestra el ejemplo de la CFDT, que conjugó de forma original crítica artista y crítica social en un proyecto autogestionario orientado a la vez hacia la resolución de problemas de alienación y de explotación laboral.

Cabrá también referirse a las dificultades a las que se enfrentan sindicatos y partidos en lo que atañe a la carencia de modelos de análisis y de argumentos sólidos y oponibles, a causa de la descomposición de los esquemas ideológicos admitidos hasta el momento, que descansan, en su mayor parte, en una representación de la sociedad en términos de clases sociales. Ahora bien, como veremos en la segunda parte del capítulo, los dispositivos de representación (en el sentido de representaciones que son al mismo tiempo sociales, estadísticas, políticas y cognitivas) que contribuían a dar cuerpo a las clases sociales y que les conferían una existencia objetiva tienden a deshacerse, sobre todo bajo el efecto de los desplazamientos del capitalismo, lo que lleva a numerosos analistas a considerar obsoleto este principio de división. Tales cuestionamientos facilitan en cierto modo la reconstrucción de la crítica social porque hacen hincapié en las características del nuevo mundo tal y como es, pero tienen también como efecto inmediato la deslegitimación de los resortes ideológicos tradicionales y, por lo tanto, la acentuación de la crisis de la crítica.

1. LA DESINDICALIZACIÓN

La menor implantación de los sindicatos en las empresas y la reducción de su autoridad entre los trabajadores han tenido un papel determinante en la disminución del grado de crítica al que se ha visto sometido el desarrollo capitalista a partir de comienzos de la década de 1980.

En efecto, resulta difícil contrarrestar los análisis empresariales sobre la evolución de sus negocios, cuyo hilo conductor es la consecución del beneficio, sin proponer una representación alternativa, construida desde el punto de vista de los trabajadores y tan acreditada como aquéllos. Con sindicatos activos y bien implantados, los problemas laborales de una empresa, de ciertos trabajos o de determinados sectores de actividad se pueden trasladar al plano nacional, acumularse y permitir el establecimiento de datos e interpretaciones generales que puedan servir de base a contrainformes periciales. Pero en la actualidad el desequilibrio informativo favorece ampliamente a los dirigentes empresariales: éstos invierten importantes sumas en sistemas de información mientras los sindicatos pueden únicamente organizar una recopilación de datos fragmentaria y en parte clandestina. Aunque la mejora del acceso a las informaciones del sistema de la empresa sería un primer paso hacia una mayor igualdad entre las partes (que ya organizan parcialmente los comités de empresa[2]), no sería, sin embargo, suficiente para cambiar totalmente la situación, en la medida en que tal sistema está esencialmente programado para responder a cuestiones de rentabilidad, pero olvida completamente problemas que no pasaría por alto ningún representante de los trabajadores. Sin la intermediación sindical de la sección de base, las centrales que representan a los asalariados en las negociaciones nacionales o por sectores, y cuya existencia es tan necesaria para las empresas como para los miembros de la patronal que deseen tener interlocutores para ciertos temas (o que están obligados a ello por ley), se exponen a ser tachadas de irrealismo, incompetencia o estrechez de miras. Tienen dificultades para plantear las cuestiones de fondo y para detener los procesos más destructivos antes de que se hayan desarrollado demasiado.

Asimismo, una inspección de trabajo que no recibe información de los asalariados, porque éstos no saben o no se atreven a dársela, pierde casi toda su capacidad de incidencia. Sin el enlace sindical interno y su control cotidiano, la probabilidad de que los derechos de los trabajadores no sean respetados crece estrepitosamente[3]. ¿Cómo sabremos la cantidad de «esfuerzo» que el patrón tiene derecho a reclamar? ¿Estamos obligados a someternos a ello? ¿Qué contrapartidas está obligado a proponer? ¿Respeta los convenios colectivos? La formación en derecho laboral no forma parte de las condiciones de contratación. ¿Quién va a informar a los asalariados? No se juega en igualdad de condiciones ni en cuanto al conocimiento de los derechos de los trabajadores ni en cuanto al acceso a las «realidades» del trabajo.

Desde esta misma perspectiva, el sindicato ofrece también la ventaja de proporcionar puntos de apoyo externos a la empresa, lugares de encuentro, de participación y de reflexión, una elaboración de convicciones diferentes a las destiladas por la patronal, métodos de trabajo y una socialización de los medios de

[2] Con respecto a las leyes de los países limítrofes, la ley francesa se caracteriza por unas disposiciones especialmente favorables en términos de derecho a la información, pero a diferencia de lo que se observa en Alemania, por ejemplo, este derecho no implica una participación en las decisiones, participación a la que, por otra parte, siempre ha estado bastante en contra la tradición francesa del rechazo de «la colaboración de clase», de tal suerte que el verdadero poder de inflexión de los comités de empresa depende de la implantación sindical de base. Además, el amplio acceso a la información ofrecido a los comités de empresa franceses da un gran margen de maniobra al empresario en cuanto a la determinación del formato y del grado en los que se detallan los documentos transmitidos.

[3] La desindicalización es una fuente de desorganización importante para la magistratura de trabajo y para los inspectores de trabajo. La supresión de los intermediarios entre empresarios y asalariados hace que los problemas vayan directamente a los tribunales y a los despachos de la inspección de trabajo. Para estos últimos el atasco es tanto mayor cuanto que la escasez de plantilla es crónica y las dificultades del empleo, así como la creciente complejidad del derecho laboral, hacen que la tarea de los inspectores sea cada vez más ardua y urgente (Sicot, 1993).

resistencia y de la formación para la negociación, a las que un delegado de personal aislado no tiene acceso.

La desindicalización a la que hemos asistido en los últimos veinte años, en un país cuyos sindicatos estaban ya débilmente implantados y divididos, ha contribuido, en buena medida, a través de un debilitamiento de las herramientas y de los recursos de la crítica, a un cambio en la correlación de fuerzas entre empresarios y empleados en un sentido desfavorable para los segundos, facilitando el trabajo de reestructuración del capital. Pero la evolución del proceso de desindicalización no es independiente de las modificaciones en los mecanismos de obtención del beneficio. Por el contrario, los desplazamientos del capitalismo han tenido como resultado un fuerte debilitamiento de los sindicatos, por una parte de manera voluntaria y razonada, por otra, por una combinación de efectos perversos y de mala gestión sindical de las nuevas condiciones a las que había de enfrentarse. Así pues, el supuesto ascenso del individualismo y del «cada uno a lo suyo», la crisis de confianza en la acción política o el miedo al paro, argumentos habituales para explicar, por ejemplo, la dificultad de construir una resistencia contra el aumento de la exclusión, no pueden desconectarse de la dinámica del capitalismo y de sus críticas.

Amplitud de la desindicalización

El primer síntoma de la crisis sindical es el descenso del número de afiliados. Según P. Rosanvallon, «cabe estimar que los sindicatos franceses vieron caer globalmente su número de afiliados en un 50 por 100 entre 1976 y 1988. La tasa de sindicalización (número de sindicados con respecto a la población activa asalariada) que era de un 20 por 100 en 1976 ha descendido actualmente al 9 por 100. Algunas veces los hundimientos son espectaculares. La federación del metal de CGT, corazón histórico y simbólico de esta confederación, que en 1974 reivindicaba 420.000 afiliados, solamente conserva en la actualidad 80.000 cotizantes activos» (Rosanvallon, 1988, p. 84). En 1990 Francia tiene, al igual que veinte años atrás, los sindicatos menos implantados de toda Europa; es además uno de los países con un mayor descenso del número de afiliados (–12,5 puntos, es decir una caída del 56 por 100)[4]. En base a estos datos, el sindicalismo es ya una especie en extinción en los espacios de trabajo. En un sondeo realizado por la CSA para la CGT en julio de 1993, el 37 por 100 de los asalariados del sector privado declaraba no haber conocido jamás a ningún sindicalista de CGT y el 25 por 100 haber conocido a alguno pero con anterioridad, momento en el que la CGT era precisamente el sindicato mayoritario por su número de afiliados. Un 63 por 100 declaraba no haber tenido jamás ningún tipo de relación con los sindicatos (Duchesne, 1996, p. 229).

La desindicalización se hace también patente en las *elecciones* para designar a los representantes de los asalariados en las diferentes instancias en las que se hallan representados (miembros de la magistratura de trabajo, comités de empresa, mutuas, cajas de seguridad social). La abstención en el cuerpo electoral de «asegurados sociales» en las elecciones para la seguridad social pasó del 28 por 100 en 1947 al 31 por 100 en 1962, alcanzando un 47 por 100 en 1983 (Mouriaux, 1995, p. 23). En las elecciones para la magistratura de trabajo la abstención de los asalariados fue de un 65 por 100 en 1997 (Dirn, 1998, p. 277).

En los comités de empresa o de centro se manifiesta la misma evolución. Estas elecciones se realizan en la empresa, lo que limita la posibilidad de desplazamientos, de tal forma que el envite consiste en la representación de una institución conocida, en principio, por todos los votantes. Sin embargo, el número de abstenciones aumenta alrededor de 10 puntos entre 1970 y 1990 (Aquain *et al.*, 1994, p. 86). En los citados sufragios el número de candidatos no sindicados crece vigorosamente y consigue pasar del 14 por 100 al 28 por 100 entre 1967 y 1992, en detrimento principalmente de la CGT, que recoge el 50 por 100 de los votos a comienzos del período frente al 22 por 100 de 1992 (Dirn, 1998, p. 277). Aunque los comités de empresa disponen de una gran cantidad de atribuciones, como informar a los trabajadores de los resultados económicos de la empresa o defender el empleo (con evidentes implicaciones a la hora de elaborar los planes sociales), los asalariados los conocen principalmente a través de las actividades sociales y culturales (bibliotecas, colonias de vacaciones, descuentos, viajes...). Ésta es su función principal para la mayor parte de los votantes, exceptuando a los miembros electos de las listas sindicales que expresan otras tareas prioritarias (los resultados económicos para el 27 por 100, el empleo para el 26 por 100 y las actividades sociales y culturales para un reducido 19 por 100) (Fuente Dares, citado por Dirn, 1998, p. 217). Desde 1945 se reconoce el dere-

[4] Sólo otros cuatro países tuvieron una pérdida mayor en valores absolutos (Austria, –16 puntos; Holanda, –13,5 puntos; Portugal, –29; España, –16,4 puntos), pero en valores relativos sólo España padeció una caída superior (del 60 por 100) que la llevó a una tasa de sindicalización del 11 por 100, mientras que Portugal, que había perdido un 48 por 100, conservaba todavía una tasa de sindicalización del 31,8 por 100 en 1990. Los sindicatos del Reino Unido, que durante el mandato de Margaret Thatcher habían sufrido una represión antisindical muy fuerte y unos cambios legislativos desfavorables, perdieron apenas 4,4 puntos, manteniendo una tasa de sindicalización del 39 por 100 de los asalariados. En algunos países aumentó incluso el grado de sindicalización (Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Islandia, Italia, Luxemburgo, Noruega, Suecia) (Mouriaux, 1995, p. 5).

cho, posteriormente ampliado por las leyes Auroux[5], de los comités de empresa de recurrir a expertos externos que ayuden a examinar las cuentas de la empresa, a analizar la legitimidad de un plan social o las repercusiones de la introducción de nuevas tecnologías. Sin embargo, este derecho a informes periciales se utiliza muy poco, tan sólo por un 9 por 100 de los comités centrales de empresa y menos de un 4 por 100 de los de centro. Son principalmente los comités constituidos por trabajadores sindicados los que recurren a él, ya que el 55 por 100 de los mismos lo utilizan (Dufour, 1996). De hecho, los comités de empresa con presencia sindical son los únicos que se ocupan de temas de empleo o de salarios (Dufour, 1995). Así pues, el retroceso de los sindicatos en las estructuras electivas trae consigo una redefinición de sus funciones efectivas en perjuicio de la atención social y de la protección de los trabajadores, habida cuenta de que están modificándose los roles de las instituciones existentes sin necesidad de modificaciones en la normativa legal.

Al constatar que los sindicatos siempre habían padecido de una implantación deficitaria, algunos analistas intentaron convertirlos en estructuras de legitimidad electiva y primar la relación elector/cliente sobre la del compromiso militante (Adam, 1983; Rosanvallon, 1998). Pero el crecimiento de la abstención y el descenso de votos obtenidos por los sindicatos revelan la fragilidad de tales interpretaciones: la elección sólo pierde una parte de su sentido y eficacia cuando el espacio de trabajo no cuenta con una presencia sindical. En efecto, la pérdida de audiencia medida por los resultados electorales está directamente ligada al declive de la implantación, puesto que las centrales no pueden conseguir votos más que en los sitios en los que presenten candidatos; ahora bien, salvo en el caso de CGT, la audiencia de los sindicatos apenas descendió en los centros en los que están implantados (Cézard, Dayan, 1999, p. 192).

Parece muy difícil detener una crisis sindical que, según cualquiera de los indicadores observados, no ha dejado de profundizarse prácticamente en ningún momento. Las jóvenes generaciones, a pesar de ser las principales víctimas de las dificultades que asaltan al mundo laboral, ni han vivido niveles de combatividad elevados ni tan siquiera saben qué es un sindicalista. En el sondeo de 1991, citado anteriormente, los asalariados se muestran poco optimistas en cuanto a un posible resurgimiento sindical: el 54 por 100 de los asalariados del sector privado piensan que los sindicatos van a continuar perdiendo fuerza (Duchesne, 1996, p. 223). Aunque la confianza en la actuaciones sindicales está más bien

[5] Leyes votadas en 1982, que legislan los nuevos derechos de los trabajadores. Establecidas a partir del informe de Jean Auroux, ministro de Trabajo del gobierno Mauroy (1982-1983), dieron lugar a un sistema de representación obrera que incluye la extensión del comité de empresa a comité de grupo [N. de la T.].

en alza en los últimos años (pasa del 40 al 47 por 100 de los asalariados entre 1990 y 1997)[6], esto no afecta a los más jóvenes (a los menores de veinticinco años). A la pregunta de «¿con quién contáis especialmente para forjar vuestro futuro y el de la sociedad?» un 8 por 100 de los jóvenes mencionaron a los sindicatos, que quedaron bastante por detrás de la familia (40 por 100), los jefes de empresa (31 por 100), las amistades (27 por 100), los cargos electos –alcaldes y diputados– (16 por 100) y el presidente de la República (13 por 100) (Groux, 1998, p. 19).

Los conflictos sociales han alcanzado cotas históricamente bajas en un contexto de dificultades sociales crecientes. De una media de cuatro millones de jornadas de huelga entre 1971 y 1975, pasamos a tres millones de 1976 a 1980. La década de 1980 se caracteriza por un retroceso aún mayor: una media de 1,5 millones anuales de días de huelga entre 1981 y 1985. Esta cifra desciende por debajo del millón durante los cinco años siguientes y por debajo del medio millón en 1992. Son ya menos de 700.000 días en 1990, nivel al que no se había llegado desde 1946 y que baja desde entonces. El ascenso a 2 millones de días en 1995 no permite que nos hagamos ilusiones. En 1996 se pierden menos de 500.000 días, y menos de 360.000 en 1997, año en el que apenas 110.000 personas fueron a la huelga (Aquain *et al.*, 1994; Groux, p. 23; Herault, Lapeyronnie, 1998, p. 183). Ahora bien, esta pobre conflictividad está directamente relacionada con la escasa presencia sindical: «la presencia de delegados sindicales es el factor que más aumenta la probabilidad de conflicto, siendo ésta menor cuando los representantes del comité de empresa o los delegados de personal elegidos no pertenecen a ningún sindicato. Su influencia es particularmente importante cuando se trata de una sección de CGT o cuando esta confederación es mayoritaria (en estos casos son conflictos lanzados por iniciativa propia), siendo mucho menos importante la influencia de la CFDT. El peso es aún mayor cuando son dos, al menos, los sindicatos implantados, y especialmente cuando se trata del tándem CGT-CFDT» (Cézard, Dayan, 1999, p. 195). Aunque el rechazo a las horas extras es una forma de resistencia un poco más frecuente en las empresas sin presencia sindical que en las demás, está demasiado poco extendida[7]

[6] Sondeo Sofres-Liaisons sociales, citado por Groux (1998, p. 18).

[7] En una encuesta de 1993, el 17 por 100 de los empresarios con más de 50 asalariados declaran haber tenido que hacer frente al menos a una huelga en su empresa en el transcurso del trienio 1990-1992, el 13 por 100 a peticiones firmadas, el 10 por 100 a concentraciones y manifestaciones, el 6 por 100 al rechazo de las horas extras, el 3 por 100 a retrasos y «despilfarro de la producción» (Cézard, Dayan 1999, p. 195). Cabe también recordar, como indicador de la jerarquía actual de las formas de la combatividad, la encuesta de CGT antes citada: mientras que el 78 por 100 de los asalariados del sector privado se declaran dispuestos, para defender sus intereses, a recoger firmas, sólo el 57 por 100 estarían dispuestos a

e, incluso en las empresas sin presencia sindical, se recurre menos a ella que a otras formas de protesta como las huelgas o las recogidas de firmas (Cézard, Dayan, 1999). Las únicas (y difícilmente interpretables) formas de rechazo del trabajo que parecen haber sobrevivido son el absentismo y la dimisión.

El efecto acumulativo de todos estos diferentes fenómenos es evidente. Cuando los sindicatos no están bien implantados, merma el papel que desempeñan, disminuye su capacidad de funcionar como contrapoder y, por los mismos motivos, se deteriora la confianza que los trabajadores podrían depositar en ellos. Tornándose, por esta razón, cada vez menos representativos de los asalariados en las elecciones, su desprestigio aumenta y se termina acusándolos de constituir una nueva *nomenklatura* que se beneficia de prebendas en las cajas de la seguridad social y de horas de delegación indebidas, así como de estar completamente desconectados de los sufrimientos de los trabajadores por su falta de presencia en el lugar de trabajo. A falta de nuevos afiliados, las secciones tienden a presionar aún más intensamente a los pocos que hay, acentuando así la frontera que separa el adentro del afuera (Labbé, Croizat, Bevort, 1989, p. 71). Los delegados sindicales se encuentran aún más solos al tener que abordar funciones ampliadas por la legislación durante el periodo estudiado; van perdiendo el contacto con los trabajadores, carecen del tiempo necesario para desarrollar la afiliación y para ocuparse de los neófitos: de tal forma que el proceso de desindicalización se agrava.

El análisis de las múltiples causas de este proceso acumulativo tropieza con dos interrogantes sobre la evolución del sindicalismo francés desde 1968. En primer lugar, ¿cómo es posible que Francia, en el preciso momento en que las prerrogativas y protecciones sindicales se están desarrollando, se caracterice por ser uno de los países donde el retroceso sindical ha sido más fuerte? En 1968, se corrigieron algunas carencias importantes del sindicalismo francés con un reforzamiento considerable de los derechos y protecciones legales de las células de base. De este modo, la ley de diciembre de 1968 garantiza locales, horas suplementarias de delegación y multiplica las posibilidades de acción en los centros. Las leyes Auroux suponen un segundo hito histórico en la batalla por los derechos sindicales: se obliga, por ejemplo, a la dirección de la empresa a someter los reglamentos interiores al criterio a los representantes de personal, se refuerzan las protecciones y los medios de las secciones sindicales, se obliga a la elección de delegados de personal en todas las empresas, se establece la negociación obligatoria, etcétera.

El segundo interrogante atañe a la constatación de un cierto consenso tácito entre las confederaciones de los asalariados, la patronal y el Estado para enmascarar la amplitud de este fenómeno de deterioro y obviar sus verdaderas

manifestarse, el 48 por 100 a hacer huelga, el 40 por 100 a sindicarse y el 30 por 100 a ocupar su empresa (Duchesne, 1996, p. 229).

implicaciones (Baumard, Blanchot, 1994, p. 11). En este sentido, «se sigue reconociendo la "representatividad" de los sindicatos y considerando que en Francia existe un "diálogo social" porque éstos discuten con la Administración y con "representantes" de la patronal cuya representatividad real tampoco se conoce» (Labbé, 1996, p. 7). ¿Estarán satisfechos los empresarios y el Estado, en su objetivo de lograr una paz social con todas las apariencias de una paz consentida y no impuesta, de la existencia de unos sindicatos con quienes se puede entablar negociaciones de alto nivel, colmados de medios y de prerrogativas teóricas, pero sin apenas relación con los trabajadores, cuyas verdaderas dificultades y envites desconocen? Y, por su parte, ¿estarán las centrales sindicales cediendo al miedo de perder sus prerrogativas en caso de revelar las dificultades que encuentran para poder cumplir sus cometidos?

El análisis de los factores de desindicalización que abordamos ahora es tanto más delicado cuanto que la información disponible es extremadamente incompleta. Contamos con un cierta cantidad de información sobre los dos sindicatos mejor implantados en el sector privado, la CGT y la CFDT, pero carecemos de los datos necesarios para analizar el juego o la organización de los sindicatos «representativos» calificados de reformistas, la CFTC, la CFE-CGC y la FO, que desempeñan, sin duda, un papel esencial, al menos en las estrategias patronales de división sindical o de renegociación de los convenios colectivos. Por este motivo, y mal que nos pese, los ejemplos siguientes se referirán principalmente a las dos mayores centrales sindicales del sector privado.

La represión antisindical

La mayor parte de las investigaciones sobre el proceso de desindicalización no hacen de la represión antisindical una de las causas esenciales del fenómeno, sin duda porque, aunque nunca haya faltado, la represión tampoco había coincidido hasta el momento con un nivel tan alto de desindicalización, aunque quizá también por la falta de información acerca de la repercusión que cabría atribuir a tales prácticas. Por ejemplo, no conocemos con precisión la medida de la sobreabundancia de asalariados sindicados o de antiguos delegados entre los asalariados despedidos[8].

[8] Maryline Baumard y Michel Blanchot (1994, p. 20) hablan de la preocupación de las centrales sindicales por el incremento del número de delegados sindicales despedidos desde 1986. Pero eso es todo. Deberíamos tener la posibilidad de conseguir alguna información a través de los inspectores de trabajo, puesto que son ellos quienes deben permitir el despido de un «asalariado protegido», pero no hemos encontrado ninguna fuente estadística al respecto.

No obstante, conviene recordar la probada aplicación de políticas antisindicales por parte de la empresa y la generalizada hostilidad patronal con respecto a un sindicalismo que además, en Francia, estuvo durante bastante tiempo dominado por un sindicato contestatario influyente, la CGT, al que poco tenía que envidiar la CFDT sobre esta cuestión, al menos durante la década de 1970.

En este sentido, la Confederación Internacional de Sindicatos Libres (CISL), que aglutina a la mayor parte de los sindicatos europeos, ha identificado claramente a un cierto número de multinacionales, en su mayoría estadounidenses, que practican políticas abiertamente hostiles a los sindicatos: Kodak, United Fruit e IBM principalmente. En IBM, por ejemplo, está mal visto cualquiera que pretenda introducir una sección sindical y con frecuencia se le obliga a dimitir. Hasta la CGC francesa tiene dificultades con este tipo de multinacionales. Los trabajadores que manifiestan el más mínimo espíritu reivindicativo son despedidos y reemplazados por aspirantes más dóciles. Así mismo, algunas empresas crean sus propios sindicatos de empresa, como la Citroën con la CFT (Confederación Francesa del Trabajo), para conseguir así una representación sindical de confianza. La represión de las luchas por parte de milicias patronales apoyadas por la CFT es el tema de «los libros negros» publicados por la CGT y la CFDT (Launay, 1990, pp. 454-455)[9].

[9] No hay más que ver la lista de las prácticas represivas empleadas contra los huelguistas y los «cabecillas de las huelgas», en el testimonio de Robert Linhart (1978) como antiguo *«établi»* [militante político de la izquierda revolucionaria que, en la década de 1970, entraba a trabajar en las fábricas expresamente para desarrollar un trabajo político en contacto directo y cotidiano con los obreros] de la Citroën: se convocó individualmente a los huelguistas inmigrantes (es decir, la mayor parte de los trabajadores en ese momento), para explicarles que la huelga era una prática ilegal, punible con un despido inmediato; se intimidó mencionando el alojamiento de algunos en las casas de la Citroën; se recordó la generosidad de Francia al darles la oportunidad de trabajar (p. 106); se notificó a cada uno de los huelguistas que estaba individualmente vigilado y fichado por la dirección (p. 108); se ejecutaron las amenazas y se despidió sin formalidades a veinte huelguistas de las viviendas de la Citroën que se encontraron por la noche con la maleta en la puerta (p. 112); se trasladó durante la huelga a R. Linhart, uno de los cabecillas, a un almacén, lo que no le permitía estar en contacto con los huelguistas hasta el final de su jornada laboral (p. 114); se terminó con los últimos resistentes (una pequeña decena) a golpe de hostigamientos, controles, chantajes, obligación de repetir su trabajo una y mil veces, hasta que no les quedó más remedio que despedirse (p. 124); un miembro de la CFT se dedicó a insultar y provocar a un trabajador que terminó propinándole un puñetazo, lo que supuso su despido inmediato (p. 127); en cuanto a R. Linhart, le fueron asignadas tareas para que «reventase» físicamente (p. 146) y finalmente, el último día de trabajo antes de las vacaciones, cuando ya no se podía movilizar a nadie, fue despedido sin previa notificación (p. 176). Estos hechos tuvieron lugar en 1969, pero no hay ningún motivo para pensar que tales prácticas han desaparecido, al menos en las empresas en las que todavía perdura cierto espíritu combativo.

Más sutil pero sin duda igualmente eficaz se muestra el empleo de sistemas informales de sanción-recompensa. Mientras los «sumisos» reciben primas, los «rebeldes» pierden toda posibilidad de ascender en la empresa y tienen que conformarse con las remuneraciones previstas en los convenios colectivos (*ibid.*). Michel Pialoux, un buen conocedor de la planta de la Peugeot en Sochaux, cita también el caso de un militante de la CFDT que nunca ascendió profesionalmente y se estancó como P2 mientras que sus compañeros de promoción llegaron a capataces, técnicos o jefes de departamento (Pialoux, Weber, Beaud, 1991, p. 9). También se refiere al caso de un antiguo obrero descualificado (O. S.) al que durante una entrevista con la dirección se le ofreció un ascenso en estos términos: «o continúas despotricando en tu rincón o demuestras ser más listo y te pones de nuestro lado». El trabajador interpretó el mensaje como un: «el mono azul o el cuello blanco. Y escogí el cuello blanco». Otro ejemplo significativo es el de un antiguo militante de CGT que se pasó a la FO por motivos profesionales. De manera bastante generalizada la empresa «propone ascensos abriendo así un terreno de juego en el que hace comprender de modo directo o indirecto, pero siempre cargado de cinismo, que ha llegado el momento de aparcar las simpatías políticas» (*ibid.*, p. 13)[10].

En la encuesta realizada por Dominique Labbé, Maurice Croizat y Antoine Bevort (1989) sobre las razones que llevaron a afiliados de la CFDT a abandonar el sindicato, muchos trabajadores aludieron a la represión por parte de la dirección. Algunos dejaron el sindicato al considerar que «ya habían padecido bastante». Seis trabajadores contaron cómo fueron despedidos u obligados a dimitir (p. 57). Aunque la suspensión disciplinaria firme del empleo no es una de las causas más citadas (el 1-2 por 100 de las causas de baja según los datos de la encuesta), sí es usada por la patronal como un recurso para mostrar otras alternativas posibles al sindicado: el ascenso a cambio de la desindicalización es un motivo de renuncia mucho más frecuente. «Es interesante observar que

[10] Desde este punto de vista, una de las victorias de la patronal es haber convertido el acto de sindicarse, algo «normal» en otros tiempos, en una declaración de guerra, lo que ha contribuido muy eficazmente al desarrollo de la desindicalización. Podemos pensar que lo mismo sucedería con la adhesión «a un grupo de reflexión sobre las problemáticas del mundo laboral» salvo que lo amparase una organización patronal. Sólo el ámbito caritativo, porque se dedica a cuidar y no a prevenir, porque normalmente responde a urgencias en vez de buscar las causas de los problemas, parece albergar una vía de escape a las sospechas de la dirección. Esto explica sin duda su dinamismo en el mismo momento en que cualquier otra forma de agregación se muere. Para los trabajadores preocupados por las cuestiones sociales éste es el único terreno en el que puedan maniobrar sin temor, fundado o no, a represalias o a pérdidas de confianza por parte del empleador en caso de que éste sea puesto sobre aviso de sus actividades.

tanto el obrero cualificado que se convierte en jefe de equipo como el contramaestre que asciende a encargado de taller o el cuadro promovido a responsable de un servicio, todos y cada uno de ellos se sienten moralmente obligados a dejar el sindicato y lo hacen frecuentemente de mala gana [...], la experiencia francesa parece demostrar la incompatibilidad del poder disciplinario con la sindicalización.» Por otra parte, los otros trabajadores terminan siguiendo el juego a la dirección, al preferir esas bajas por temor a adquirir compromisos con la jerarquía (p. 58).

Las direcciones de las empresas suelen recurrir también, de modo más o menos consciente, a otro método de intimidación, que consiste en mostrar desprecio e ironías con respecto a las facultades de interacción de los trabajadores: esto dificulta especialmente su iniciativa y es la causa de que se carezca de un número suficiente de candidatos para ciertas funciones electivas[11]. ¿Un trabajador electo que no cuente con la defensa y el apoyo de una retaguardia sindical sería capaz de superar la prueba de otro modo que no fuera callándose y adhiriéndose a los propósitos de la patronal?

También cabe mencionar los intentos sistemáticos de dividir a los diferentes representantes sindicales cuando son varios los sindicatos representados, o aquellos otros, que a veces funcionan, consistentes en «comprar» el silencio de los delegados jugando con los privilegios propios de sus funciones como las horas sindicales o sembrando sospechas entre los trabajadores de que las prerrogativas de sus delegados se puedan derivar de una colaboración con la dirección. Florence Weber cuenta que en Dambront, donde ella realizó la encuesta, «un delegado CGT trabajaba con jornada continua (en horario normal de las 8.00 a las 17.00 horas), cuando en casi todos los puestos se trabajaba por turnos. Él se lo tomaba como una sanción para separarlo de los demás trabajadores, pero

[11] «Es reveladora la mayor dificultad para encontrar entre los obreros descualificados candidatos a las elecciones para los comités de empresa, cuyas reuniones (que se celebran aproximadamente cada dos meses) implican un enfrentamiento en un ambiente oficial, solemne (intervención por turno de palabra, propuestas tomadas en acta, ironías a rienda suelta de los "jefes", etc.), que a las elecciones para delegados de personal, que se hallan expuestos a enfrentamientos a veces muy violentos con los cuadros inferiores, a los que conocen desde hace tiempo, a los que pueden llevar la contraria y con los que comparten un lenguaje común [...]. En el relato de un veterano militante sobre las reuniones de los comités de empresa, éste insistía sobre todo en el desprecio de los ejecutivos por el modo de hablar, por las fórmulas retóricas ya hechas que suelen emplear los delegados de CGT y CFDT en estas ocasiones y por su incapacidad de supeditarse a las normas de la palabra pública legítima [...]. No se tiene suficientemente en cuenta el esfuerzo que supone encararse con los cuadros. Varios ex delegados me han confesado –después– que muchos de ellos "empinaban el codo" antes de acudir a las reuniones. Se bebía colectivamente, como una manera de animarse» (Pialoux, Weber, Beaud, pp. 8-9).

éstos le acusaban de disfrutar de horarios más cómodos y de jornadas de capataz» (Pialoux, Weber, Beaud, 1991). Se despiertan recelos contra los militantes acusándolos de pedir sus horas como delegados en los momentos de «más faena», dejando así más carga de trabajo para sus compañeros, o de favorecer sistemáticamente a «sus colegas»: estos rumores contribuyen también a crear «un clima de desconfianza y de hostilidad muy desfavorable a la sindicalización» (Labbé, Croizat, Bevort, 1989, pp. 59 y 63). Así mismo, tales sospechas pueden haber sido inspiradas por la dirección. Los sindicatos mismos contribuyeron a dar crédito a tales denuncias y a acelerar la pérdida de confianza cuando, para hacer frente al descenso de afiliados se resignaban a aceptar a «cualquiera», a los «menos competentes», a los más «vagos», a «los que sólo buscan el provecho personal».

El repertorio de prácticas antisindicales es particularmente amplio, desde el hostigamiento a las intimidaciones de todo tipo, pasando por el empeño de socavar el concepto de «grandeza sindical» entre los trabajadores. Su escasa visibilidad sería, según los observadores actuales, consecuencia en gran medida de su pérdida de eficacia tras las reestructuraciones, cuyo impacto ha sido mucho más radical: han permitido deshacerse de los sindicatos con la implantación de los nuevos dispositivos de empresa.

En ciertos casos es imposible averiguar si el objetivo principal de la transformación organizativa es la lucha antisindical[12] o la búsqueda de productividad, siendo ambos fines indisociables ya que los trabajadores más dóciles suelen coincidir con los más productivos. Los cierres de fábricas propiedad de multinacionales, justificados por exceso de producción, tienden a afectar en primer lugar a las plantas sindicadas en las que las huelgas son más frecuentes. Y las producciones que se intentan subcontratar o deslocalizar son a menudo aquellas que llevan a cabo los trabajadores más organizados. No hace tanto tiempo que a los interinos se los veía como esquiroles (Ginsbourger, 1998, p. 49). Ahora, los hijos de los trabajadores forman parte del personal interino en condiciones tan duras en el comienzo de su vida activa que sus padres llegan a perdonarles incluso que trabajen mientras ellos están en huelga (Pialoux, Beaud, 1993; Pialoux, Weber, Beaud, 1991, p. 10).

[12] El análisis elaborado por Francis Ginsbourger (1998, p. 58) sobre las transformaciones productivas que afectaron a la industria textil del *choletais* [meseta del macizo armoricano que comprende Bretaña y la zona occidental de Normandía] achaca la fragmentación de las grandes unidades, la dispersión de la producción y la creación de talleres de subcontratas destajistas a la voluntad patronal de «evitar el contagio social». Del mismo autor son los siguientes ejemplos: el centro Solmer de Fos-sur-Mer (p. 48), la compañía marsellesa de reparación (astilleros) (p. 53), una empresa de lavandería en la región de París (p. 80): todos ellos adoptan modelos de organización liberados de las molestias sindicales.

Las reestructuraciones como fuente de desindicalización

Para los analistas de la desindicalización, la primera consecuencia de las reestructuraciones es el desarrollo del *paro y del empleo precario*. La precarización y el consiguiente miedo al paro debilitan la combatividad de los trabajadores y su tendencia a sindicarse. La tasa de sindicalización de los trabajadores precarios no alcanza el 3 por 100 (Groux, 1998, p. 20) y, de vuelta al paro, se suele abandonar el sindicato. «A partir de un cierto umbral de paro, se observa cómo descienden entre los trabajadores las relaciones con los sindicatos. Es difícil fijar ese umbral pero parece que a partir del 8 por 100 la tasa de paro conlleva un descenso de la sindicalización [...]. La patronal aprovecha el paro para mostrarse más exigente con las "referencias sociales" de los demandantes de empleo. Siempre se preferirá una persona no sindicada que una militante. Incluso aquellos que conservan su empleo padecen la presión antisindical. Un gran número de asalariados prefieren dejar el sindicato para conservar su empleo» (Launay, 1990, p. 449). También hay que tener en cuenta los efectos de «desánimo» inducidos por las dificultades de encontrar un empleo, especialmente para aquellos que ocupan los puestos más descualificados, que ven «cerrado»[13] tanto su futuro como el de sus hijos. El 5 por 100 de los ex sindicados entrevistado por D. Labbé, M. Croizat y A. Bevort (1989) dice haber dejado el sindicato movidos por un sentimiento de impotencia que los investigadores interpretan principalmente como un desánimo profesional[14].

El cierre de muchos «grandes bastiones» sindicales (carbón, siderurgia, minas de hierro, astilleros, industria automovilística, etc.) o su sometimiento a fuertes recortes de plantilla, así como el despido prioritario de los trabajadores más mayores, es decir, de los más susceptibles de haber conocido lugares de trabajo con actividad sindical, son también citados, con razón, como fuentes de desarrollo del paro y la desindicalización[15].

Sin embargo, la relación entre el paro y el nivel de desindicalización no es unívoca. Un análisis de la situación en diferentes países europeos en 1981 revela

[13] Influidas por «la pedagogía de la crisis» y por la infatigable repetición de que sólo con mejores cualificaciones se puede disminuir la tasa de paro, las familias obreras buscan el éxito escolar de sus hijos como única salida (Pialoux, Weber , Beaud, 1991, p. 16). -

[14] Sus comentarios son más o menos del tipo: «En la fábrica el que pelea sólo se busca molestias y broncas. Voy a ser un obrero el resto de mis días. Así que cumplo con mis ocho horas. Y ya está » (Labbé, Croizat, Bevort, 1989, p. 59).

[15] En su estudio sobre la afiliación sindical desde 1912 a la década de 1980, H. Bouzonnie expone la importancia de los factores de estabilización y de desestabilización de las comunidades de trabajo. Los periodos en que disminuye el número de trabajadores sindicados, como, por ejemplo, durante el periodo de entreguerras, están en parte ligados a «las crisis que desestabilizan las comunidades de trabajo». A la inversa, el afianzamiento del arraigo sindical durante los años 1945-1960 parece debido a «la estabilidad de los bastiones industriales construidos antes de la guerra» (Bouzonnie, 1987). A partir de la mitad de la década de 1960, estos «bastiones» fueron cerrados, reducidos o desmantelados desde dentro a través de los procesos de externalización descritos anteriormente.

la diversidad de los casos posibles[16]. «Es falso pensar que cuanto más débil es el sindicalismo más alta es la tasa de desempleo. Así mismo, es erróneo creer que el número de parados decrece cuando los sindicatos son más fuertes. Al razonar de este modo se ignora un término medio: la instancia política. No se trata tan sólo del color político de los equipos de gobierno, sino también de las estructuras políticas o, mejor aún, político-sociales, heredadas del pasado remoto» (Launay, 1990, p. 447[17]). Ni tan siquiera el incremento de las tasas de desempleo, que afecta ya al 12 por 100 de la población activa, explica por sí mismo que el número de efectivos sindicales se haya reducido a la mitad, deterioro que, como hemos visto anteriormente, ha sido particularmente acentuado en Francia.

Por estos motivos, y con independencia de las cifras del paro y la precariedad, nos parece que es necesario medir el impacto de *la recomposición del tejido económico* (externalización, filialización, deslocalización...) sobre la sindicalización.

La transferencia del empleo hacia el sector servicios y las pequeñas y medianas empresas, que es, como hemos visto, principalmente resultado de una recomposición de las formas de producción y sólo parcialmente de la aparición de nuevas necesidades, explica la nueva colocación de los asalariados en estructuras muy poco sindicadas, sin tradición de lucha y en las que la precariedad actúa además contra posibles voluntades de organización. Se sabe que las insti-

[16] Se aprecia ante todo un primer grupo de pequeños países con un índice de sindicalización muy alto, una tasa de paro baja, una legislación muy protectora con respecto a los trabajadores, una política socialdemócrata que se viene aplicando desde hace ya bastante tiempo y una estrecha colaboración entre los dirigentes políticos y los estados mayores sindicales (Austria, Grecia, Islandia, Luxemburgo, Noruega, Suecia, Suiza). Un segundo grupo que está constituido por países que en 1981 tienen una tasa de desempleo media (entre 4 y 9 por 100), con legislaciones menos protectoras y con gobiernos más liberales (Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Holanda, RFA). Y un tercer grupo que reúne a los países con tasas de desempleo muy altas (más del 9 por 100), algunos con sectores industriales que atraviesan graves crisis (minas, siderurgia, astilleros en Bélgica o en el Reino Unido) o que soportan fuertes cargas demográficas (Portugal, España). Los países de este tercer grupo se caracterizan por un sindicalismo fuerte y muy reivindicativo (Launay, 1990, pp. 444-446).

[17] De hecho, es difícil comparar las realidades sindicales existentes en los diferentes países. El concepto de afiliación o el significado de tener carné es intransferible de un país a otro. Las tasas de sindicalización reflejan sobre todo los distintos niveles de incitación y de apoyo social [Visser (1991, p. 103-105), citado por Lallement (1996, p. 47)].

tuciones representativas y los sindicatos crecen proporcionalmente al tamaño de la empresa. Así, en 1992, el 83 por 100 de los trabajadores de las empresas con menos de veinte asalariados no tiene ningún representante. En las empresas con plantillas de entre 20 y 50 asalariados el porcentaje tan sólo alcanza al 48 por 100 de los trabajadores. Estas personas no cuentan ni con delegados sindicales ni con delegados de personal ni por supuesto con comités de empresa, puesto que éstos son sólo obligatorios a partir de los 50 empleados (Barrat, Coutrot y Mabile, 1996)[18]. La conflictividad mantiene también una correlación estrecha con el sector de actividad y con el tamaño de la empresa[19], lo que explica el empeño que pueden tener éstas en hacer estallar las grandes estructuras, transformándolas en flotillas de pequeñas y medianas empresas, y en externalizar hacia el sector servicios funciones tradicionalmente asumidas por la industria. Se sabe además que los empresarios tratan de evitar en la medida de lo posible la instalación de sus nuevas estructuras en ciudades muy «rojas» o cerca de viejos «bastiones», para esquivar los riesgos que supone la existencia de potentes culturas de lucha (Gorgeu, Mathieu, 1995).

La *movilidad de las personas*, estimulada u obligada, contribuye en gran medida al proceso de desindicalización (Labbé, Croizat, Bevort, 1989, p. 58). Cuando el traslado se realiza a lugares de trabajo sin secciones de base, se deshacen los lázos con el sindicato. La partida de un delegado sindical especialmente eficaz puede suponer el fin de una sección sindical. Los análisis de Dominique Labbé han demostrado la importancia del tejido sindical para el desarrollo de la sindicalización, puesto que ésta es resultado de una importante presencia de delegados sindicales entre los afiliados y de la creación de un ambiente favorable a la afiliación. En las grandes empresas cabe observar que las afiliaciones se efectúan en racimos, con sectores muy sindicalizados junto a otros nada sindicalizados o sindicalizados por otra central. Cada vez que el desplazamiento de sindicados debilita una sección, la red que la sección sustentaba desaparece. Ahora bien, la

[18] Estos datos corresponden a empresas del sector comercial no agrícola con más de 50 trabajadores. Se puede suponer que la situación sindical de *sus centros* con menos de 20 personas es mejor que la de las *empresas* con menos de 20 personas. Entre los centros que disponen de comité de empresa (sólo el 80 por 100 de aquellos que cuentan con más de 50 trabajadores), el 58 por 100 se benefició en 1995 de una presencia sindical (Cézard, Dayan, 1999).

[19] Entre 1983 y 1995, la industria, con sólo un tercio de los asalariados, protagoniza el 70 por 100 de las jornadas de huelga. La caída del empleo industrial es un factor de retroceso de las huelgas. Las huelgas y los plantes laborales son anómalos en los servicios y el comercio. En lo que respecta al tamaño, sólo el 14 por 100 de los centros que emplean entre 50 y 100 asalariados ha tenido que hacer frente a una huelga en tres años (1990-1992) frente al 73 por 100 de los empresarios con más de 1.000 empleados (Cézard, Dayan, 1999, p. 195).

vida profesional de los nuevos afiliados (a partir de 1978) se caracteriza por una gran movilidad: sólo el 40 por 100 no ha tenido que cambiar de empleo, cuando este número se doblaba entre los afiliados de la generación sindical precedente. Su paso por el sindicato es mucho más fugaz y sus dificultades profesionales explican en parte su salida. Los sindicatos padecen de mayores dificultades para estabilizar el trabajo de las secciones y para promover la fidelidad entre sus nuevos afiliados debido a las transformaciones del trabajo asalariado. La movilidad de las estructuras de la empresa es un envite de la misma magnitud. En toda gran empresa las concentraciones, absorciones, cesiones y racionalizaciones cuasi permanentes contribuyen a cambiar regularmente los organigramas, a desplazar con mucha frecuencia a los interlocutores sindicales y a dificultar el acceso de personas «con verdadera capacidad de tomar la iniciativa» (Launay, 1990, pp. 444-445). Impiden el establecimiento de relaciones profesionales duraderas, obstaculizando de este modo el desarrollo sindical.

La *desintegración de la comunidad de trabajo* mediante el empleo en un mismo espacio de trabajadores procedentes de empresas diversas y sujetos a distintos estatutos contribuye también a desarmar y desorientar la acción colectiva. En un artículo dedicado al éxito jurisprudencial de las fórmulas de «facilitación de personal», A. Lyon-Caen y J. de Maillard (1981) escriben: «Supongamos sociedades emparentadas cuyas actividades son complementarias. Tales sociedades proceden a intercambios de personal. Pero sus centros están perfectamente diferenciados, al igual que el estatuto colectivo de su personal. Esto significa que en un mismo lugar trabajarían asalariados de sociedades distintas, sujetos, por lo tanto, a estatutos diferentes. ¿Cómo podría instituirse la representación organizada del personal? Si tales maniobras de facilitación de personal se generalizan, será probable que el juez no reconozca la existencia de una unidad económica y social. Podría admitir la presencia de un conjunto económico, pero cuesta imaginar, de no ser movido por una súbita intuición, que admita "la realidad de una comunidad de trabajadores constitutiva de una unidad social"». La disociación entre lo que J. Magaud (1975) llama «propiedad jurídica» (quien paga) y la «propiedad real» (quien tiene el poder para organizar el trabajo de los asalariados en el marco del colectivo de producción) tiende a separar la reivindicación salarial (que se dirige a quien paga) de «la protesta por la organización del trabajo» (que se dirige a «quien reparte las tareas»), obstaculizando de este modo el establecimiento de acuerdos de empresa o de convenios colectivos. Contribuye además a crear confusión sobre quién debe ser el destinatario de las reivindicaciones (¿quién es el verdadero patrón?), a reducir gravemente la capacidad de negociación de los asalariados y a devolver a la empresa «un margen de actuación» con respecto a la situación en la que el conjunto de trabajadores depende de «una única entidad». Al dificultar la identificación del patrón, entorpece el ejer-

cicio de los derechos colectivos de los trabajadores. Desarticulando la pertenencia de todos a la misma comunidad de trabajo, las nuevas formas de organización complican considerablemente la organización de movilizaciones (Simitis, 1997). El análisis de F. Ginsbourger y de Y.-Y. Potel llega a las mismas conclusiones: se asiste, a partir de la mitad de la década de 1970, a un declive de las negociaciones colectivas, que los autores atribuyen sobre todo a que «las reestructuraciones económico-sociales rompen la unidad anterior de los colectivos de trabajo y provocan el debilitamiento de la fuerza colectiva sindical» (Ginsbourger, Potel, 1984).

Así, los nuevos modelos de estructuración de la empresa han permitido tanto el aumento de la productividad y la reducción del coste de las operaciones que exigen personal poco cualificado, como una considerable supresión de la oposición sindical. Las nuevas formas de gestión de las personas (implicación, individualización, participación...) han tenido el mismo efecto.

Las nuevas prácticas de gestión empresarial como forma de esquivar a los sindicatos

A principios de la década de 1980, la *individualización de los salarios* se realiza, en la mayor parte de las empresas donde se practica, a través de un fortalecimiento del papel desempeñado por el jefe jerárquico directo (o, más tarde, por el jefe de proyecto) en la evaluación del asalariado. Una o dos veces por año cada asalariado «hace el balance de su situación» con su superior para conseguir una «apreciación global» (Grandjean, 1987). Este método de determinación del salario permite a la empresa comprometer al mayor número posible de trabajadores en situaciones en las que han de juzgar a sus colegas y, de alguna manera, también a sí mismos. Al tener que evaluarse entre sí, los asalariados pierden también su capacidad de unir fuerzas frente a la dirección central. El desarrollo de las primas retributivas vinculadas a la consecución de determinados objetivos, ya sean éstos individuales o de un pequeño grupo, ha servido también para estimular el espíritu competitivo entre grupos y entre asalariados, así como para fomentar la implicación en el trabajo, reduciendo paralelamente las posibilidades de hacer frente común y de luchar. De este modo, el delegado entrevistado por M. Pialoux (1993) señala el desarrollo de las primas como una causa fundamental del descenso de la solidaridad obrera[20]. La introducción, a finales de la

[20] «Peugeot [...] es muy avara en el tema de las clasificaciones, pero no escatima en la distribución de primas: "Te quedas hasta medianoche, tendrás una prima, vienes un sábado, tendrás una prima" [...]. Y también [...] se reúne con los trabajadores: "Has cogido tal o cual

década de 1970, primero en las grandes empresas y después en las medianas y, a partir de la mitad de la década de 1980, en la Administración pública de *grupos de expresión de los trabajadores*, de «círculos de calidad» y de toda una sofisticada panoplia de herramientas de relaciones humanas posibilitó el reforzamiento del control por parte de las direcciones, en lo sucesivo mucho mejor informadas que los sindicatos acerca de las reivindicaciones y los malestares de los trabajadores (Philonenko, Guienne, 1997, p. 54). El carácter puramente local de estas instancias permite prevenir también, rápidamente, los riesgos de difusión, a otras empresas o a otras unidades del mismo grupo, de las informaciones, los descontentos o, allí donde existan, de las formas de resistencia. A medida que se ha ido desarrollando la atención directa de las reivindicaciones, los sindicatos han ido perdiendo su papel; los asalariados recurren más a menudo a la jerarquía de la empresa que a los sindicatos para defender sus intereses[21]. Sin poner en duda las mejoras que ha permitido la instauración de una comunicación más frecuente y el aumento de la satisfacción de numerosos trabajadores cuyos criterios son ahora tenidos en cuenta, también está probado que, en un buen número de casos, la cuadriculación exhaustiva de los lugares de trabajo sirve para cortar de raíz las reivindicaciones.

En definitiva, una proliferación de dispositivos, como el de la individualización de los salarios al que nos hemos referido anteriormente, que intentan desarrollar *la implicación de las personas en el trabajo*, estimular el sentido de la responsabilidad y del autocontrol. La preocupación por conservar el empleo y el acceso a nuevas organizaciones del trabajo más flexibles y polivalentes, que están remplazando poco a poco a las antiguas organizaciones tayloristas, provocan un incremento del compromiso en la situación de trabajo y una reducción de la distancia crítica. La apertura de una nueva fábrica de carrocería de Peugeot en Sochaux, la llamada HC1, es un ejemplo particularmente elocuente. Se envió a los trabajadores destinados a la nueva fábrica a un cursillo de formación en un castillo habitualmente reservado a los cursos de formación de cuadros. Aprovecharon la oportunidad para obtener su compromiso formal, ante testigos,

día libre, tienes un tanto por ciento por caer enfermo, lo has excedido... tienes que compensarlo con un tanto por ciento en calidad, tú lo has hecho más o menos... te piden que vengas cada día antes de empezar el trabajo, 5 o 10 minutos antes para asistir a los *briefings*, no acudes... Esto ya es demasiado, ¡no te puedo dar tu prima!" [...]. Esto te produce tensión y el jefe te acusa claramente diciendo que "por su culpa habéis perdido vuestra prima", y encima la gente es tan corta que 50 francos se les hace un mundo... para ellos 50 francos por culpa de ese tío es algo inadmisible» (Pialoux, 1993, p. 422).

[21] El 39 por 100 de los asalariados del sector privado recurre mucho o bastante a sus superiores jerárquicos, frente a sólo el 33 por 100 que acude a los sindicatos (Duchesne, 1996, p. 218).

de respetar los «Diez Mandamientos» de la nueva organización[22]. Durante uno de esos cursillos un obrero que se negó a ello fue conminado a interrumpir su cursillo y devuelto a su puesto anterior, a pesar del carácter ilegal del compromiso exigido (Pialoux, Weber, Beaud, 1991, p. 14).

Los nuevos métodos de gestión de las relaciones humanas han conseguido, en gran medida, templar la conflictividad en las empresas y esquivar la acción sindical. Para aquellos que abogaban por relaciones profesionales de distinta naturaleza, menos hostiles, con un sindicalismo más implicado en los asuntos de la empresa al estilo de los países con fuerte tradición socialdemócrata, estos cambios no tenían por qué ser forzosamente negativos. Así mismo, los asalariados dieron el visto bueno a muchas de las innovaciones patronales. Esta vez, la ambigüedad de los nuevos dispositivos, tan peligrosos como bien fundamentados, fue lo que tendió a paralizar o desactivar la eficacia de la crítica formulada por los actores sindicales y a acelerar la pérdida de confianza en éstos.

La ambigüedad paralizante de los nuevos dispositivos

Los nuevos dispositivos empresariales pillaron, por así decirlo, completamente desprevenidos a los sindicatos. A menudo, no supieron qué actitud adoptar ante éstos[23], refugiándose unas veces en una oposición de principio ante cualquier iniciativa patronal, juzgada siempre mala *a priori*, y reconociendo en otras el eco de sus propias propuestas, como la introducción de ideas autogestionarias, desarrolladas en un principio por la CFDT. Asimismo, el reajuste llevado a cabo por la CFDT en 1978-1979, cuando efectuó un movimiento de repliegue hacia lo concreto, lo local, hacia la negociación a escala de empresa, privilegiando las condiciones de trabajo, la innovación y la experiencia vivida («la acción debe arrancar lo más cerca posible de las preocupaciones diarias») podría interpretarse retrospectivamente como una estrategia armónica con respecto a las nuevas posiciones patronales de finales de la década de 1970[24].

Los sindicatos no supieron posicionarse, por ejemplo, con respecto a los círculos de calidad. De este modo, la sección de la CFDT de una gran empresa advirtió la carencia de un punto de vista unitario entre sus afiliados: algunos se mostraban hostiles al considerar que la organización del trabajo «no era parte del curro» de los obreros, otros eran más partidarios de esperar a los acontecimientos y un último grupo interiorizaba las dificultades de la empresa y deseaba obtener los logros de productividad requeridos para conservar el empleo. La etiqueta sindical tampoco fue determinante a la hora de predecir las actitudes que oscilaron, desordenadamente en cada sindicato, desde la denuncia virulenta al apoyo activo (A. Borzeix, citado por Margirier, 1984).

Las posiciones de las diferentes centrales fueron más consistentes pero igualmente variadas en otros temas como la reducción y el aprovechamiento del tiempo de trabajo o la flexibilidad (Lyon-Caen, Jeammaud, 1986), lo que anuló la posibilidad de crear un frente unido de trabajadores. El sindicalismo *a la* francesa siempre se ha caracterizado por el pluralismo, pero nunca había protagonizado disputas tan frecuentes y tan desmovilizadoras para los sindicados atrapados en ellas como a partir de finales de la década de 1970 y del reajuste de la CFDT. Antes, la CFDT y la CGT establecían acuerdos de acción unitaria a pesar de sus diferencias ideológicas y las centrales no acostumbraban a competir por los afiliados porque en las empresas con varias secciones se solía proceder a un cierto reparto (este taller para la CFDT, esta oficina para la CGT, etc.) (Labbé, Croizat, Bevort, 1989). Los conflictos entre las centrales, en buena parte debidos a la dependencia de la CGT con respecto al PCF, también se exacerbaron a la hora de interpretar la crisis. En particular, la CFDT no compartía

[22] En realidad, estos «Diez Mandamientos» eran más de diez. Algunos de ellos son: mantendré buenas relaciones con mi grupo y con mis superiores; no faltaré al trabajo; estaré disponible y me organizaré al efecto; participaré en, al menos, un grupo de trabajo; me esforzaré por ser flexible (polivalencia, cambios, etc.); fuera del trabajo, contribuiré a la buena imagen de la empresa (Pialoux, Weber, Beaud, 1991, p. 12).

[23] Al analizar el modo en que se recupera el control de las fábricas de la FIAT en Turín a finales de la década de 1970 y comienzos de la de 1980, tras diez años de revueltas (otoño caliente, movimiento de los delegados...), Giancarlo Santilli muestra cómo la aplicación precoz de medidas que anuncian las nuevas prácticas de gestión empresarial de la década de 1980, sumada a recortes de plantilla masivos (de 164.352 en 1980 a 99.722 en 1985), pilla completamente por sorpresa a los sindicatos, incapaces de definir una nueva estrategia, porque tales medidas transforman ampliamente «la composición de la clase obrera», las «relaciones industriales» y el «contexto sociotecnológico». A partir de este momento, los sindicatos «encuentran enormes dificultades para interpretar las nuevas tendencias que se desencadenan en el ámbito de la base obrera en lo relativo al trabajo y a la empresa. La política aplicada durante los últimos años por la FIAT constituye, en cambio, una estrategia coherente, estructurada y compleja» (Santilli, 1987).

[24] El reajuste de la CFDT se lleva a cabo tras la ruptura de la Unión de la Izquierda en 1977 y se confirma con su derrota electoral en 1978, que supone el abandono de una esperanza de cambio político a corto plazo. El informe Moreau, en enero de 1978, contiene una autocrítica de la política de la década de 1970: «Se ha privilegiado la salida política de las luchas, lo que ha llevado, en el contexto francés, a privilegiar la acción gubernamental y nacional y a reforzar la acción sindical a ese nivel». El tema se retoma en el Congreso de Brest de 1979: «Las iniciativas nacionales, supuestamente unificadoras, han chocado demasiadas veces contra el lento movimiento de las luchas que partían de la experiencia vivida y han paralizado la creatividad, la imaginación colectiva de los equipos sindicales» (citado en Branciard, 1990, pp. 293-294).

el punto de vista puramente «económico» de la CGT y pensaba que la crisis era tanto cultural y política como económica y social. «Según sus dirigentes», no bastaba «con salmodiar exigencias de empleo para reactivar el crecimiento», sino que hacía falta «"aprovechar", por así decirlo, la crisis, para "pensar" en un tipo de crecimiento de distinta naturaleza del que había propiciado el triunfo de los treinta años gloriosos [de crecimiento de posguerra]» (Launay, 1990, p. 459). En la primera mitad de la década de 1970, el conflicto entre la CGT y la CFDT versó, por ejemplo, en torno al carácter jerárquico o igualitario de los aumentos de sueldo. La CGT era partidaria de aumentos proporcionales al nivel jerárquico que respetaran las clasificaciones y las cualificaciones, frente a la tendencia descualificadora del capital. Al contrario, la CFDT pensaba que las jerarquías salariales eran muestras de la influencia del capitalismo en el interior mismo del mundo del trabajo y, por lo tanto, era conveniente no tenerlas en cuenta (Dubois, Durand, Erbès-Seguin , 1978, p. 66).

Los sindicatos se mostraron indecisos en cuanto a la postura que debían adoptar porque resultaba terriblemente complicado evaluar el interés que los nuevos dispositivos pudieran tener para los trabajadores: esta imposibilidad los dividió también y generó entre ellos un proceso de politización que, sin embargo, los afiliados rechazaron masivamente.

La participación más o menos activa en las reestructuraciones descalificó de modo casi sistemático la actuación de las células de base. Según D. Labbé, M. Croizat y A. Bevort (1989, p. 72), ninguna de las secciones sindicales estudiadas salió indemne de la confrontación con «planes sociales», con independencia de la actitud adoptada, pues ésta varió considerablemente de un lugar a otro, desde de la cuasi cogestión del expediente hasta el rechazo de plano de los despidos. En Francia, los sindicatos «representativos» han gozado tradicional y efectivamente de la capacidad de comprometer a los asalariados, pero esta cualidad se transformó en una fuente de autodescalificación a partir del momento en el que ya no se trataba de negociar y distribuir mejoras, sino, por el contrario, de arbitrar el reparto de sacrificios (Lyon-Caen, Jeammaud, 1986, p. 34). Por su parte, las posturas oficiales de las centrales sindicales parecían entrar a veces en contradicción con las convicciones de sus afiliados o con las situaciones que éstos vivían en aquel momento en sus empresas[25]. De este modo, la postura de la CFDT, que aceptó el concepto de flexibilidad en las negociaciones de 1984, poniéndose del lado de organizaciones como la FO o la CGC, tradicionalmente mal vistas por sus afiliados, se interpretó como una auténtica «traición» y fue, al

[25] De modo que algunas campañas nacionales de la CGT, como la que se organizó en torno al asunto de *los diez de Billancourt*, pasaron bastante desapercibidas para las células, que tenían otras preocupaciones (Pialoux, Weber, Beaud, 1991, p. 14).

parecer, el comienzo de numerosos abandonos (Labbé, Croizat, Bevort, 1989, p. 75).

A *contrario*, los asalariados se mostraban a veces favorables a determinadas disposiciones y los sindicatos no podían oponerse a riesgo de incorporar una fuente suplementaria de pérdida de confianza. Así, en la primera mitad de la década de 1980, los sindicatos firmaron en muchas empresas acuerdos sobre aumentos individualizados de salarios, a pesar de su completo rechazo de esta fórmula. Pero había tantos trabajadores esperando tales acuerdos que los sindicatos no podían oponerse: se hubieran expuesto a un incremento todavía mayor de su fragilidad.

En la década de 1970, una generación entera de jóvenes con titulaciones superiores rechazaba tanto las formas de dependencia personal del mundo doméstico, por humillantes –y así mismo, en el caso de los cuadros jóvenes, el ejercicio del tipo de autoridad correspondiente–, como las formas burocráticas de control impersonal, por inhumanas e ineficaces. No querían ser tratados ni como «criados» ni como «máquinas». Las críticas partían también de las mujeres, cada vez más numerosas entre la población asalariada pero menos dispuestas a aceptar el poder, tantas veces abusivo y muy frecuentemente acompañado de vejaciones sexuales de los «jefecillos»: ajustadores, capataces, jefes de negociado...[26] Deseaban además el desarrollo de la jornada a tiempo parcial como medio de alcanzar un modo de vida más equilibrado. Estas ansias de liberación, centrales para lo que hemos convenido en denominar crítica artista, fueron tomadas en cuenta e incluso en parte satisfechas. Pero al satisfacerlas se provocó una división entre los asalariados y los sindicatos con respecto a la interpretación de la evolución que estaba teniendo lugar. Michel Pialoux subraya que los jóvenes obreros descualificados de la Peugeot se muestran relativamente seducidos por ciertos aspectos de los nuevos dispositivos: la competición, la valoración del éxito individual o el espíritu deportivo (Pialoux, Weber, Beaud, 1991, p. 8). Desde entonces las secciones se ven atravesadas por un conflicto generacional y padecen graves dificultades para unir a los asalariados.

Al menos, la subida al poder de la izquierda supuso para los sindicatos, con la CFDT, muy asociada a la elaboración de las leyes Auroux, a la cabeza, la oportunidad de hacer llegar numerosas ideas y de lograr una mejora de su estatuto y de sus prerrogativas. Pero el balance en el plano legislativo no es tan favorable

[26] Por ejemplo, Thomas Perilleux (1997), en su tesis sobre la reorganización de una gran fábrica de armamento en Bélgica, ofrece numerosos testimonios de los chantajes sexuales a los que, todavía en la década de 1960, los ajustadores sometían a las obreras sobre las que ejercían una autoridad discrecional, con el tácito aval de una dirección que, a pesar de su paternalismo y su apego a la moralidad, hacía la vista gorda ante estos «inevitables» abusos.

como cabría deducir de la sola lectura del contenido de las leyes, porque la forma en la que éstas fueron aplicadas, las astucias de la patronal para sacarles partido y las propias debilidades de los sindicatos desembocaron en una serie de consecuencias imprevistas, que algunos analistas consideran como las causas principales de la desindicalización.

Los efectos imprevistos del avance legislativo

En efecto, parece que las conquistas no dieron, en muchos casos, los frutos esperados, empezando por el lugar preferente que los sindicatos debían ocupar con el desarrollo de la negociación entre los agentes sociales. Las leyes Auroux también trataron de impulsar los acuerdos de empresa[27], pero el desplazamiento de los arbitrajes del ámbito nacional, donde los sindicatos eran visibles y relativamente fuertes, al ámbito local, donde por lo general eran débiles, no les permitió oponer resistencia a la voluntad patronal. El déficit de eficacia favoreció la desindicalización.

Sin embargo, las leyes Auroux habían sido consideradas por la patronal tremendamente desfavorables para sus intereses cuando entraron en vigor. Sirva de ejemplo el folleto publicado por el CNPF en abril de 1983 (*L'Application des lois Auroux. Recommandations du CNPF [La aplicación de las leyes Auroux. Recomendaciones del CNPF]*) que pone en guardia a los empresarios contra estas leyes que «amenazan con comprometer gravemente la eficacia empresarial en perjuicio de todos los trabajadores y de toda la comunidad nacional». Temían en particular –*a posteriori* cabe decir que sin motivo– que las leyes Auroux reforzaran la posición de los sindicatos como únicos interlocutores de la empresa y entorpecieran de ese modo la recuperación del control sobre las empresas por parte de la dirección de las mismas, y favorecieran la implantación de los grupos de expresión inspirados en los círculos de calidad. La patronal cambió completamente de actitud con respecto a las formas de negociación: en la década de 1960 prefería las negociaciones de sector para evitar que «las empresas más prósperas sirvieran de referencia a las reivindicaciones de los asalariados de otras empresas»; pero en la década de 1980 la patronal se inclinó por «la negociación a escala de empresa para poder hacer constar más eficazmente las constricciones de la situación económica» (Eymard-Duvernay, 1987).

Por otro lado, aunque estas leyes reconocían a los sindicatos como los interlocutores naturales de la negociación, legitimaban, al mismo tiempo, la concertación extrasindical al ampararse en el «derecho de expresión de los asalariados», lo que no fue ajeno a la pérdida de audiencia de los sindicatos. Las modalidades del ejercicio del «derecho de expresión de los asalariados» debían fijarse por convenio colectivo; aunque se lograron ultimar muchos acuerdos, el superior jerárquico asumió frecuentemente el papel de dinamizador en las reuniones (Bonnechère, 1997, p. 62) y convirtió el derecho de expresión en una herramienta habitual de la panoplia de la gestión empresarial participativa.

En cuanto al principio de igualdad de trato para todas las centrales sindicales, seguido tras la Segunda Guerra Mundial por motivos democráticos (permitía la representación de la diversidad de los asalariados) y no tan democráticos (limitaba el poder de la CGT, que había sido durante mucho tiempo el sindicato claramente mayoritario), éste se mantuvo después, a pesar de favorecer el desmigajamiento y el debilitamiento de la representación sindical y, sobre todo, de impedir un desarrollo verdadero de la negociación colectiva, que ocupaba, sin embargo, un lugar central en las leyes Auroux. «El derecho a la negociación colectiva comprende sólo en contadas ocasiones la representación mayoritaria de los asalariados, y ello en condiciones tan restrictivas que parecen haber sido concebidas para no cumplirse. Los patrones pueden, por lo tanto, establecer convenios con una organización sindical que no represente de hecho más que a una minoría de los asalariados. En un sistema como éste [...] sigue siendo inevitable la intervención continua del Estado» (Supiot, 1997, p. 237). Hay quienes llegan a pensar, como F. Ginsbourger (1998, pp. 73-74), que si se considera el contenido de los siete decretos aprobados entre enero y marzo de 1982, es decir, antes de la aprobación de las leyes Auroux, que fijaban el contenido normativo de lo que, desde entonces, dejaba de ser materia de negociación (la reducción del horario semanal a 39 horas, la quinta semana de vacaciones pagada, la limitación de las posibilidades de recurrir al trabajo temporal y a los contratos a plazo determinado, la reglamentación del trabajo a tiempo parcial y la jubilación a los sesenta años), puede afirmarse que se había cortado de raíz antes de que se hiciera realidad mediante la aprobación de las mencionadas leyes la ansiada posibilidad de reactivar la negociación, pues los agentes sociales se conformaron, en la mayoría de los casos, con inscribir en los convenios colectivos las nuevas disposiciones legales. Éste es un ejemplo definitivamente ilustrativo de la centralidad del Estado en las formas de regulación social dominantes en Francia.

[27] Los acuerdos de empresa han venido desarrollándose continuamente desde que se instituyó la obligación de negociar anualmente los salarios en la empresa. Los acuerdos firmados ascienden a 17 en 1950, a 658 en 1970, a 6.198 en 1992, a 9.109 en 1996 (Groux, 1998, p. 84) y a 12.000 en 1997. Estos acuerdos no afectan más que a tres de los siete millones de asalariados que trabajan en las 30.000 empresas con más de 50 asalariados. La elevada cifra de 1997 se debe a la ley Robien de 1996, que subordinaba la concesión de ayudas estatales a la conclusión de un acuerdo. Estas cifras han de compararse con la estabilidad de las negociaciones por sectores: alrededor de 300 convenios concluidos o modificados anualmente desde la mitad de la década de 1980 (Cézard, Dayan, 1999, p. 197).

Ni que decir tiene que los sindicatos, si tenemos en cuenta su endeblez, en parte debida a un marco normativo que no incita a la sindicalización y que promueve la competencia entre las centrales, no hubieran podido por sí solos arrancar a la patronal los avances sociales de los decretos de 1982. El Estado tuvo que intervenir y se erigió en el verdadero motor del progreso social, lo que contribuyó a un desprestigio todavía mayor de los sindicatos.

La ampliación de las competencias sindicales y el incremento de los medios puestos a su disposición, a través, principalmente, de las horas sindicales, se manifestaron a su vez como conquistas de doble filo. Estas medidas facilitan la aparición de sindicalistas a tiempo completo que acumulan las horas sindicales de las múltiples instancias de representación (delegados sindicales, delegados de personal, comité de empresa, comité de higiene, seguridad y condiciones de trabajo), se pasan la vida en reuniones, terminan profesionalizados y tecnificados y acaban perdiendo de este modo el contacto con los afiliados, al no disponer del tiempo suficiente para recoger las cuotas, para suscitar nuevas afiliaciones, etc. Marcado por la coexistencia de numerosas instancias con competencias diversas, este sistema de representación a la francesa resulta cargante y poco comprensible para las empresas y los asalariados. Pero por más que esta multiplicidad sea nociva para la eficacia de su acción, los sindicatos la consideran importante por los medios que implica y por las numerosas posibilidades que ofrece para «proteger» a ciertos asalariados. El voto de la ley Giraud, el 20 de diciembre de 1993, para las empresas de menos de 200 asalariados, intentó remediar la situación dando al jefe de la empresa la facultad de decidir unilateralmente que los delegados de personal fueran también los representantes de los asalariados en el comité de empresa. Si bien es cierto que tales disposiciones fueron una fuente de simplificación, es de temer que hayan servido sobre todo para reducir la presencia sindical en las pequeñas y medianas empresas que la tuvieran y no para dar vida a nuevas instancias de representación (Bonnechère, 1997, p. 72). Este caso permite percibir con claridad cómo la simplificación de un dispositivo que pretenda ser eficaz ha de ir acompañada de estímulos a la sindicalización y cómo, a falta de tal proyecto político, los sindicatos se agarran con fuerza a lo que algunos denuncian como «privilegios adquiridos» y «prebendas».

El sindicato acaba transformándose así más en un asunto de profesionales que de militantes. A veces, parece incluso que los afiliados suponen una carga: hay que escucharlos y ocuparse de ellos, cuando la ley ha confiado numerosas funciones a los sindicatos que éstos podrían asumir sin necesidad de afiliados. Como, además, una parte de los recursos está ligada a los resultados electorales de las diferentes centrales (puestos en las cajas de la seguridad social, secretaría del comité de empresa, etc.) y las elecciones se celebran una detrás de otra, el principal esfuerzo destinado al personal se invierte en las campañas electorales.

De este modo, el proceso de descalificación de los sindicatos se vio de nuevo alimentado porque el protagonismo de las elecciones contribuyó al olvido de los afiliados hasta el momento en que se advirtió que una pérdida de implantación demasiado avanzada conducía a una regresión electoral y que la abstención vaciaba de sentido la organización de las elecciones (Labbé, Croizat, Bevort, 1989).

De este modo, las conquistas que hizo posible el movimiento de la década de 1970, muchas de cuyas ideas fueron llevadas a la práctica con la llegada al poder de la izquierda, generaron unos efectos perversos que la crítica hubiera debido frenar, puesto que no se corría el peligro de que la patronal se sublevara contra la pérdida de influencia de unos sindicatos que aquélla ya combatía por su lado y con sus propias armas. Pero el sentimiento de conquista y de satisfacción impidió percatarse durante mucho tiempo de las debilidades de los nuevos dispositivos. Estamos ante un nuevo ejemplo de cómo una crítica satisfecha, aunque siempre deseable desde el punto de vista de la legitimidad de sus reivindicaciones, se vuelve contra sí misma desde el momento en que se olvida de volver a medirse con el mundo.

Por otro efecto derivado del impacto de la crítica contra sí misma, la crítica artista no sólo incitó el desmantelamiento de las burocracias empresariales, sino que se enfrentó además con el Estado, con los partidos políticos y, sobre todo, en lo que nos atañe, con los sindicatos. Por su parte, éstos –aunque en grados diversos según las centrales, los sectores...– la acogieron en su seno y terminaron alimentando unas fuerzas que no dudarían más tarde en convertirlos en los blancos de un proyecto de reforma.

El sindicalismo como víctima semiconsentidora de la crítica artista

La crítica a los sindicatos, que culmina a mediados de la década de 1980, no procedía exclusivamente de la patronal. Estaba también muy arraigada en la oposición izquierdista (a la que los maoístas, aunque poco numerosos, habían sabido dar una gran visibilidad) a las burocracias sindicales (la CGT en particular aparecía en el punto de mira de sus acusaciones) y al poder sindical que, en ciertos sectores, se confundía a menudo con el de los jefecillos[28]. A la vez, los

[28] En *La Legalisation de la classe ouvrière [La legalización de la clase obrera]*, libro de gran ambición teórica publicado en 1978 por un jurista de inspiración althuseriana en aquel entonces, Bernard Edelman, podemos encontrar un ejemplo extremo de la crítica izquierdista a los sindicatos. B. Edelman pretende demostrar que el derecho laboral, conseguido tras los conflictos sociales de los siglos XIX y XX, es en su integridad un fruto de inspiración «burguesa», de tal suerte que «la clase obrera ha podido ser "pervertida" por sus propias "victo-

violentos ataques de los que fueron víctimas los sindicatos y que, como en la obra de François de Closets, publicada a comienzos de la década de 1980, invertían su imagen –de defensores de los oprimidos pasaron a defensores de los privilegios categoriales de las minorías protegidas– encontraron un camino abonado para su difusión[29]. Tanto más cuanto que los sindicatos, que nunca habían conseguido arraigar en las pequeñas empresas, mantuvieron una presencia especialmente activa en el sector público, en las empresas nacionalizadas y en los núcleos de las grandes empresas que se habían salvado de la ola de externalización de las funciones menos específicas. Las instancias sindicales (así como los grandes partidos) pertenecían al mundo jerárquico y burocrático que los sesentayochistas pretendieron destruir y que vieron por fin retroceder. Al no haber logrado renovar lo suficientemente rápido sus propias formas de contestación para adaptarse a las nuevas aspiraciones[30] –tarea mucho mejor cumplida por el capitalismo–, los partidos y sindicatos criticados atrajeron a un número cada vez menor de militantes, y esto en el mejor de los casos, ya que también se los llegó a acusar de retrógrados, de sectarios y de limitarse a servir a determinadas minorías corporativas indebidamente privilegiadas. La CGT, por ejemplo, fue muy reticente a la autogestión como posible foco crítico de sus propias y tradicionales formas de representación y de sindicalismo.

La ambigüedad de esta crítica de los sindicatos estribaba en que la acusación de corporativismo hacía mella en el seno mismo de los militantes, una parte de los cuales soñaba con una unión de la clase obrera (o del conjunto de los asalariados en torno a la clase obrera) que trascendiera todos los intereses particulares, y por supuesto los asociados a oficios y empresas, mientras que otra estaba animada por un igualitarismo radical opuesto a cualquier tipo de jerarquía, incluidas las de oficios o cualificaciones, estigmatizadas también como fuentes de opresión. Resulta sorprendente que, a comienzos de la década de 1980, incluso antes de haberse extendido entre el público en general, la acusación de corporativismo se manejara ya internamente provocando muchos cambios de organización que podemos valorar *a posteriori* como fuentes de desindicalización.

---

rias", que podrían también interpretarse como un proceso de integración en el capital» (p. 11). Desde esta perspectiva, el sindicato se convierte en «un aparato ideológico del Estado, que participa de la naturaleza tanto de aparato de Estado como de aparato ideológico. Un aparato que, por lo tanto, "gestiona" la clase obrera: *planificación, eficacia, orden* y *subordinación*, éstas son las palabras clave de la tecnoestructura» (p. 159). De este modo, «el poder sindical» tal y como ha sido «instituido» por la «burguesía» es como un «cuerpo de oficiales encargado de cuadrar la tropa»: cuanto más se aleja el sindicato de sus bases más se descentra con respecto a las luchas, más se distancia de la «espontaneidad» obrera y mayor eficacia alcanza. La institucionalización de la negociación supone una «máquina» sindical «concentrada» del mismo modo que la concentración estatal o capitalista (pp. 182-183). En cuanto al derecho laboral no es más que el esbozo del «derecho socialista», esto es, del «derecho soviético», o sea, del «estalinismo» (pp. 191-197).

[29] A finales de 1982 un periodista especializado hasta el momento en la vulgarización científica, François de Closets, publica un libro *Toujours plus [Siempre más]* que alcanza en pocas semanas una tirada de 700.000 ejemplares y da lugar a múltiples repercusiones mediáticas (artículos de prensa, emisiones, sondeos de opinión). Escrita desde el punto de vista de una justicia liberal (pero al parecer bastante bien acogida por los círculos socialistas que acaban de acceder al poder), esta obra arremete contra los «privilegios» y los «corporativismos» al mismo tiempo que se erige como defensora de los débiles frente a los fuertes, de los individuos aislados frente a los grupos de presión. Esta obra presenta un interés histórico, porque coloca en primer plano los privilegios de los asalariados y el papel de los sindicatos en la obtención y defensa de tales «privilegios», que, según otro argumento que habría de desempeñar un importante papel a partir de la primera mitad de la década de 1980, se mantienen en detrimento del empleo (De Closets, 1982). El mismo autor publica tres años más tarde un panfleto de 500 páginas contra los sindicatos: *Tous ensemble pour en finir avec la syndicratie [Todos juntos contra la sindicracia]*, muy ilustrativo del cambio copernicano experimentado durante la década de 1980: ya se puede decir, sin temor de enfrentarse a importantes detractores, que los grandes sindicatos ya no son los defensores de los asalariados en cuanto explotados, sino sus protectores en cuanto privilegiados y que son, en particular, los paladines de los trabajadores del sector público, cuya seguridad en el empleo comienza a poder presentarse como una concesión exorbitante. Publicado durante las negociaciones sobre la flexibilidad, el libro de F. de Closets tiene como envite principal la lucha contra los «corporativismos» y las «rigideces» que impiden la adaptación del aparato productivo a las necesidades del mercado (De Closets, 1984).

[30] A pesar de las importantes innovaciones introducidas en las prácticas sindicales de la CFDT y de la construcción de un partido socialista compuesto de una pluralidad de corrientes. Porque estas nuevas estructuras (la CFDT surge en 1964, tras el abandono de la confesionalidad por parte de la CFTC, y el PS se funda en el congreso de Épinay de 1971) también participaron, aunque con retraso, en la crítica general de las instituciones representativas del mundo industrial. El hecho, por ejemplo, de que el tema de las condiciones de trabajo no apareciera hasta 1971, y tan sólo de una manera subalterna, en el acuerdo de acción conjunta CGT-CFDT (el acuerdo precedente tuvo lugar en 1970 en una época en la que todos los comentaristas de la crisis ya ponían de relieve la importancia de la cuestión para los asalariados) confirma la dificultad de las organizaciones sindicales para responder a unas nuevas aspiraciones, de las que éstas, de todas formas, no habían sido las reveladoras (Durand, Dubois, 1975, p. 27). Una de las numerosas razones de la desafección de las instituciones comunistas y de los movimientos izquierdistas neoleninistas, y en particular de los maoístas –estos últimos prácticamente inexistentes después de 1973 (Le Goff, 1998)–, fue de hecho su modo de funcionamiento autoritario y centralizado, que dejaba poco margen de maniobra y de autonomía a los diferentes militantes y situaciones locales. Un poder tal de la organización sobre sus miembros –cuyo ejemplo extremo fueron las sesiones de autocrítica destinadas a purificar a los militantes maoístas de su yo pequeñoburgués– se hizo cada vez menos aceptable para la generación que comenzaba su andadura política durante los acontecimientos de 1968.

Hacía ya tiempo que las confederaciones se organizaban por sector y subdivisión geográfica y no por oficio o por empresa, pero sus estructuras aún eran endebles. Esta organización se impondría después a todos los sindicatos federados: «A partir de la década de 1960, en nombre de una amplia solidaridad y de la unidad de los asalariados frente a la patronal, las confederaciones eliminaron las divisiones categoriales y procedieron al desmantelamiento de los sindicatos nacionales, que eran la prolongación natural del principio corporativo». En una circular de 1974, la CFDT recordaba que una enfermera o la asistente social de una fábrica no debían vincularse a la federación de servicios de salud, sino, por ejemplo, a la federación HaCuiTex [sindicato del sector textil] en el caso de una fábrica textil. Lo mismo ocurrió con las asistentes sociales en la CGT. En 1969, la confederación pidió permiso a su sindicato nacional para disolverse y distribuir sus afiliados entre las federaciones que correspondieran a sus respectivos patronos. De este modo se condenaba a determinadas profesiones «transversales», como los asistentes sociales, pero también los informáticos, los enseñantes, especialistas en marketing, etc., a no tener representación (Labbé, 1996, p. 93).

Se inició además una tendencia a borrar las diferentes categorías sociales coexistentes en las empresas: así, en la CFDT se instituyeron secciones sindicales únicas que debían aglutinar a todas las categorías de personal. Pero esta idea generosa fracasó: los afiliados querían espacios en los que se atendiera a sus problemas profesionales particulares[31]. Durante el mismo periodo, a la CGT le costaba enormemente tomar en consideración determinadas especificidades, en particular la de los cuadros, quienes, a pesar de la existencia de la UGICT [Unión General de Ingenieros y Cuadros Técnicos], tenían dificultades para hacerse oír[32].

[31] La encuesta de D. Labbé, M. Croisat y A. Bevort (1989, p. 73) ofrece varios ejemplos, como el de los técnicos, los cuadros o los ingenieros superiores que se sentían de más: «Las reuniones eran aburridas. ¿Cómo apasionarte por los problemas del comedor o los conflictos de algunos obreros con tal o cual jefe por motivos aparentemente irrisorios?»; o incluso: «La sección única que agrupara a todos los asalariados –del barrendero a los cuadros directivos– era una utopía generosa pero impracticable. La CGT, que ha montado una sección de "cuadros", nos birló a nuestros votantes y atrajo a muchos jóvenes a los que nosotros asustamos».

[32] Las entrevistas de D. Labbé y J. Derville (1995) a responsables de CGT son muy esclarecedoras sobre esta cuestión: «A las organizaciones de la CGT los ingenieros y los cuadros les importaban un comino. Hacía falta una intervención potente de la confederación que transformara esta concepción "obrerista" y que obligara a integrar el problema del peso cada vez mayor de los ingenieros y los cuadros y de su malestar frente a los sindicatos obreros» (entrevista con René Lomet, p. 179). «Había en su seno una fuerte tendencia que consideraba que el modelo de enseñanza era burgués. Por eso la CGT creyó durante mucho tiempo que era necesario que ella misma formara a sus cuadros para no recurrir a los licenciados.

Por último, las direcciones sindicales quisieron además trascender las divisiones profesionales entre los distintos sectores, reforzando las uniones geográficas, locales y departamentales, lo que condujo a una multiplicación de los órganos, consejos y espacios de decisión paralela a la reducción del número de militantes, lo que tuvo por efecto que fueran absorbidos todavía más en el funcionamiento de los engranajes del sindicato y que se intensificara su alejamiento del lugar de trabajo y de los afiliados.

«La fuerza del sindicalismo a la francesa emanaba de su dimensión corporativa y de su aptitud para gestionar los problemas individuales y de los pequeños grupos en sus lugares de trabajo. Así y todo, ¿no socavaron sus propios cimientos con su pretensión de "trascender el corporativismo" y de organizar "solidaridades amplias"? [...]. Estas "reestructuraciones" desembocaron en muchos casos en una desaparición lisa y llana de los sindicados y de la sección sindical» (Labbé, 1996, p. 95). Sin duda, a comienzos de la década de 1980 todavía quedaban bastiones corporativos sin desmantelar gracias a los esfuerzos sindicales internos (los ferroviarios, los enseñantes, los trabajadores de artes gráficas), pero su visibilidad y su fuerza se debían precisamente al corporativismo que les había permitido no perder tantos afiliados.

La crítica artista, en nombre de una libertad que se juzgaba demasiado limitada en el marco categorial que define los derechos y deberes correspondientes del grupo al que se pertenece, se alió aquí con el sueño igualitario de la crítica social. Juntas forzaron las estructuras sindicales para tratar de eliminar de su seno aquellos espacios en los que los afiliados habrían podido construir una unidad de acción basada en una comunidad de destino más concreta que la definida tan sólo por la condición de asalariado.

La crítica artista arremetió además contra todas las instituciones (familiares, religiosas y políticas, especialmente contra el partido comunista) consideradas opresivas, cuyo carácter normativo y dirigente se ponía en entredicho y se pretendía suavizar. Pero la libertad conquistada fue así mismo una fuente de agotamiento del reclutamiento sindical. La crítica de la religión, en tanto que aliada de la moral burguesa, contribuyó a acentuar la crisis de la militancia de origen religioso y de los movimientos católicos, que constituyeron una importante cantera de reclutamiento para la CFDT hasta la década de 1970[33]. A su vez, la crí-

Esta postura, aunque perfectamente comprensible, supuso una pesada herencia» (entrevista con Lydia Brovelli, p. 50).

[33] A este respecto Michel Pialoux explica que, en la plantas de Peugeot-Sochaux, las JOC (Juventudes Obreras Cristianas) eran la principal fuente de socialización de los obreros rurales católicos y vivero de reclutamiento de jóvenes militantes para la CFDT. En cambio, la región no tenía tradición comunista, que se desarrolló esencialmente en torno a la fábrica, atrayendo a obreros de muy distintas procedencias.

tica de los métodos dirigistas del Partido Comunista Francés y de los países del «socialismo real» contribuyó por su parte a reducir las posibilidades de nuevas incorporaciones a la CGT. El sindicalismo francés no era un sindicalismo de masas, pero sus militantes tenían poderosas convicciones, la fe cristiana o el socialismo. El agotamiento de las fuentes de reclutamiento precisamente en un momento que era, por las razones anteriormente expuestas, especialmente complejo para la formación de un sindicalismo de masas más profesional y menos ideológico, se convirtió también en un factor de desindicalización[34]. En cuanto a la crítica de la familia, ésta atraviesa de cabo a rabo cada una de las secciones sindicales bajo la forma de un conflicto intergeneracional inseparable no sólo de los otros dos movimientos, es decir, del rechazo de la moral católica tradicional y de la cultura obrera de los padres, sino también del estado del mercado de trabajo y de las prácticas de remuneración y de gestión de los asalariados en función de su edad que, como hemos visto, condujeron a la intensificación de la competencia entre los jóvenes y los mayores[35].

[34] En cuanto a la CFDT, el análisis intergeneracional de los sindicados nos lleva a la constatación siguiente: «Al final de la década de 1950, una generación singular formula el proyecto de un sindicalismo de masas no comunista y dirige la organización durante veinticinco años. Este proyecto parece triunfar en la década de 1960 y comienzos de la de 1970 y su éxito se concreta en la afluencia de afiliados y en una ampliación de su area de reclutamiento. Pero es precisamente entonces cuando comienzan a desaparecer los mecanismos sociales que modelaron, en su juventud, a esta generación fundadora (corriente demócrata-cristiana, movimientos católicos, sindicatos de estudiantes). Los efectos de este debilitamiento se suman a las consecuencias de la crisis y amenazan la perennidad de la organización, sobre todo en las empresas del sector privado» (Labbé, Croisat, Bevort, 1989, p. 149).

[35] Las personas entrevistadas por D. Labbé, M. Croisat y A.Bevort (1989, p. 65) mencionan regularmente este conflicto intergeneracional: «yo ya soy demasiado viejo», «mi vida profesional está acabada», «hay que dejar paso a la juventud», «las personas de mi edad (cuarenta y ocho años) eran arrinconadas, los jóvenes se creían poseedores de la verdad. Sentía que estorbaba y me jubilé». Es una de las explicaciones esgrimidas por Launay (1990, pp. 450-451), que construye una fuerte oposición entre la juventud del obrero retratado en la actualidad y la de su hijo de treinta años. El primero, por su tipo de vida, se siente parte de la clase obrera, mientras que su hijo, nacido en la década de 1960, no puede tener la misma conciencia de clase. Ha ido más tiempo al colegio, tiene los mismos ídolos musicales y deportivos que sus compañeros de las clases medias, tuvo una cadena de sonido, una moto y formó parte de un grupo de rock. Ahora acude a Bercy a escuchar conciertos. «Aunque se distingue de un estudiante de ciencias políticas o de la London School of Economics por su forma de vestir, sus modales y sus juegos, su manera de hablar, sus hábitos sociales y sus lecturas, comparte con éste todo un conjunto de referentes culturales que, aunque interpretados diferentemente, han sido vividos al mismo tiempo y uniformemente recibidos. La solidaridad de clase es menos importante que las estructuras globalizantes para ese joven obrero que ya no tiene una memoria obrera tan fresca como la de su padre. Si es francés, la única gran revuelta que le suena es la de mayo de 1968. ¿Pero fue ésta una revuelta proletaria? Estamos lejos de junio del 1936 o de agosto del 1945 [...]. En este contexto, ¿podían resultar atractivos los sindicatos? No hay más que leer una hoja –una sola hoja– de un periódico sindical, en cualquier idioma, para ver la distancia que separa su presentación –el *look*, como se dice ahora– de la de una revista para adolescentes. ¿Quién se puede creer que una hoja mimeografiada pueda atraer mínimamente la atención de un lector de *Actuel*?»

Entre los factores de la desindicalización, nos queda por mencionar aquellos cuya responsabilidad puede achacarse casi íntegramente a los órganos sindicales. Ya no se trata de maniobras patronales que, de manera directa (represión antisindical) o indirecta (reestructuración, nuevas prácticas de gestión empresarial), debilitaron las células de base, ni de los efectos perversos de los progresos legislativos o de los triunfos de la crítica de la década de 1970, sino de los errores del propio funcionamiento sindical. A pesar de no estar directamente ligados ni a los desplazamientos del capitalismo ni a las transformaciones de sus críticas, debemos abordarlos, aunque sea rápidamente, en el marco de este análisis, en la medida en que han jugado un papel importante en el empobrecimiento de la crítica y han contribuido a barrer las posibles resistencias que habían podido encontrar las iniciativas de reestructuracción del capitalismo.

Modos de funcionamiento sindicales perjudiciales para la sindicalización

Cabe buscar una primera disfunción en la acostumbrada ceguera sindical a la hora de ponderar las preocupaciones de los asalariados y, por lo tanto, de defenderlos y en su manifiesto desconocimiento de los problemas de algunas profesiones o de ciertas categorías de asalariados. Ya hemos expuesto las dificultades de los profesionales de los oficios «transversales», los cuadros e ingenieros (a excepción de la CGC), y de los jóvenes para hacerse un hueco en el movimiento sindical. Además, C. Dejours (1998) acusa a los sindicatos de ignorar los riesgos del trabajo para la salud mental[36].

Estrechamente ligada a la anterior, una segunda y frecuente recriminación es la del abandono de los afiliados. Como subraya Labbé (1996, p. 75): «Más de un

[36] «Las investigaciones en psicopatología del trabajo, comenzadas en la década de 1970, fueron prohibidas por los sindicatos y condenadas por el izquierdismo [...]. Cualquier acercamiento a los problemas psicológicos por parte de psicólogos, médicos, psiquiatras y psicoanalistas cometía un pecado capital: el de privilegiar la subjetividad individual, que a su juicio conducía a prácticas individualizantes y perjudicaba la acción colectiva [...]. Estas preocupaciones por la salud mental tildadas de antimaterialistas eran susceptibles de dañar la movilización colectiva y la conciencia de clase en beneficio de un egocentrismo "pequeñoburgués" de naturaleza profundamente reaccionaria» (Dejours, 1998, p. 43).

tercio de los afiliados no se iba por voluntad propia; era más bien el sindicato el que se alejaba de ellos. Nos hemos encontrado con muchas personas que no se reconocían como dimisionarias: nadie venía a cobrarles la cotización, la sección no se reunía o no los convocaba a las reuniones, no había permanencias ni se cogía el teléfono. El fin de los sindicatos comienza con la desaparición de los militantes»[37]. A las razones anteriormente citadas de esta transformación del sindicalismo (profesionalización, aparición de sindicalistas a tiempo completo, escasez de las canteras tradicionales de reclutamiento de militantes...), cabría añadir una ideología sindical surgida del «mito de la gran noche» o de la «crisis general del capitalismo» y bastante extendida en aquel periodo. Según esta concepción, cualquier intento de adaptarse a los cambios de la sociedad se realizaría en vano; basta con esperar el momento en el que «las contradicciones del sistema» desemboquen en una especie de levantamiento general. «El sindicalismo no está para resolver problemas; al contrario, ha de ayudar a la "maduración" y al estallido de las contradicciones» (Labbé, 1996. pp. 106-107). Este freno ideológico, también señalado por C. Dejours y por aquellos que consideran el obrerismo tenaz, sobre todo en la CGT, uno de los factores de la crisis del sindicalismo, entronca con las dificultades para elaborar un discurso de la crítica social que se ajuste al nuevo mundo. En determinados aspectos, como en el desarrollo de un sindicalismo de profesionales, los sindicatos evolucionaron aprisa, pero en otros demostraron una inercia temible: qué decir por ejemplo de su incapacidad para renovar doctrinas y análisis mientras el mundo del trabajo se transformaba en profundidad. Todo transcurrió como si las instancias que sostenían la crítica social se hubieran quedado sin las herramientas de pensamiento necesarias para comprender lo que estaba ocurriendo, al estar constituidas, de hecho, por una

[37] «Hasta finales de la década de 1970 una de las principales tareas de los militantes (especialmente de aquellos miembros del personal que habían resultado elegidos) consistía, en muchas organizaciones de base, en la realización de la "ronda" por oficinas y talleres. Se aprovechaba para recaudar las cotizaciones, pero los objetivos esenciales de aquellas rondas eran sobre todo mantener el contacto con los afiliados y recoger informaciones sobre la situación local y las reivindicaciones de los asalariados [...]. Gran parte de las reuniones se destinaba a dar cuenta de las rondas. Es cierto que los delegados tenían muchas veces la sensación de malgastar un tiempo muy valioso –las horas sindicales se desaprovechaban rápidamente en discusiones estériles– escuchando las mismas banalidades de siempre sobre la insalubridad de los locales, la incompetencia y el autoritarismo de los capataces, la insuficiencia del salario o la falta de reconocimiento de las competencias y de las cualificaciones. Los militantes volvían con frecuencia de las rondas sintiendo que ya no tenían nada nuevo que aprender de sus compañeros de trabajo y sabiendo que sólo su exigente sentido de la ética los obligaría a repetir el ejercicio al mes siguiente. Pero su presencia en el trabajo generaba un "ambiente sindical", que constituía una de las primeras justificaciones de la afiliación» (Labbé, 1996, pp. 64-65).

suerte de isomorfismo, a imagen y semejanza del mundo industrial dominado, ideológica y numéricamente, por la gran empresa planificada, que precisamente ahora estaba siendo revolucionada por la patronal. Es difícil dar con la causa determinante de su dificultad para renovarse ideológicamente a la velocidad exigida por los acontecimientos, si hay que atribuirla a la pérdida del contacto con los afiliados o a que sus análisis anteriores les impedían ver lo que estaba pasando. Sin duda, ambos fenómenos se reforzaron recíprocamente.

Dominique Labbé invoca en último lugar las prácticas de cooptación de las centrales sindicales. En todas las confederaciones los responsables para cada nivel eran elegidos por el nivel superior, nunca por los afiliados. Por lo tanto, son las uniones locales o departamentales y no la sección las que designan al delegado sindical, quien, para mantener su cargo, ha de satisfacer a su jerarquía sindical y no a su base. De este modo, la característica común de los actuales dirigentes de las centrales sindicales (CGT, FO, CFDT, por citar tan sólo a las mayores) es haber pasado la mayor parte de su vida activa en los aparatos sindicales, lejos de su medio profesional original.

Por último, hemos de evocar una última recriminación que toca a la politización y a sus excesos, que recubre de hecho numerosas quejas: el lazo entre la CGT y el PCF, cada vez más molesto a medida que el comunismo francés se encerraba en su apoyo a la Unión Soviética; el vínculo igualmente real aunque menos solidario entre la CFDT y el PSF[38], que desacreditó a la CFDT tras el cambio de la política gubernamental de 1983; la guerra local entre CFDT y CGT después de muchos años de acción común. El apoyo sindical a un proyecto político que, en la década de 1970, era algo normal e incluso atrajo a muchos afiliados (unión de la izquierda, llamamiento de las centrales al voto para determinados candidatos, etc.) se volvió, en la de 1980, durante un periodo en que se enturbian las perspectivas políticas, contra el movimiento sindical, dando paso a la crítica de la politización.

El sindicalismo debía haber sido el primero en frenar o enmendar la deconstrucción del mundo del trabajo llevada a cabo por los desplazamientos del capitalismo; tenía que haberse movilizado contra su propia derrota, parcialmente inscrita en las nuevas prácticas de la empresa. Pero los éxitos de la crítica bifronte de la que había sido objeto, ya se trate de las victorias cosechadas por la crítica social en lo relativo a la institucionalización de los sindicatos o de la adopción de algunas propuestas de la crítica artista, obstaculizaron la evaluación de

[38] De tal suerte que la CFDT estuvo muy asociada a la elaboración de las leyes Auroux y a las negociaciones sobre la flexibilidad de 1984. Cuando la izquierda llegó al poder, muchos sindicalistas formaron parte de gabinetes ministeriales. Los afiliados de base lo interpretaron como una traición: aquéllos hacían una carrera política a sus expensas.

las novedades y retrasaron la toma de conciencia de los resultados perversos a que podían dar lugar. La crítica, que había contribuido a transformar el mundo, no conseguía recomponerse y hacer frente a sus nuevas tareas.

Una de las razones de esta lentitud de reflejos puede achacarse a la deconstrucción de las formas y modos de equiparación que permitían, por un lado, la comparación de situaciones –estimulando así el sentimiento de solidaridad y las movilizaciones colectivas– y que proporcionaban, por otro, las herramientas de análisis de las medidas de gestión y las iniciativas empresariales. Hay que destacar la especial importancia de una de las equivalencias deconstruidas que, excediendo el espacio de la empresa, había desempeñado durante siglo y medio un papel central en la interpretación ordinaria de la sociedad y que, tras la guerra, había sido de algún modo incorporada en la misma construcción del Estado: las clases sociales. Éstas seccionaban el espacio social en grupos de personas que ocupaban posiciones diferentes en la división del trabajo, las relaciones de propiedad y la distribución de los recursos susceptibles de reportar un beneficio. En efecto, el espacio de las clases sociales erigido en el marco común de referencia, al mismo tiempo práctico y cognitivo, hasta la década de 1980, en especial bajo la forma que recibió en la década de 1950 a resultas de la clasificación de las categorías socioprofesionales del INSEE (Institut National de la Statistique et des Études Économiques [Instituto Nacional de Estadística y Estudios Económicos]), se enturbió hasta dejar de resultar evidente.

2. LAS CLASES SOCIALES, EN TELA DE JUICIO

Como en el caso de la desindicalización, las transformaciones del capitalismo también forman parte de las causas de la crisis del modelo de las clases sociales. Los desplazamientos hacia nuevas pruebas de contratación a lo largo de las décadas de 1970 y 1980 afectaron no sólo al modo de selección entre empleables y no empleables, sino también, entre aquellos que conservaban el empleo, a los caminos hacia el éxito o hacia la marginalidad. No sólo contribuyeron a reducir la implantación y la audiencia sindicales. Modificaron también los marcos de referencia que habían servido para pensar la sociedad en los discursos sobre el mundo social y los análisis científicos. En las décadas precedentes y de manera bastante unánime, por *sociedad* se entendía un Estado-nación cuyas principales separaciones consistían en divisiones en clases sociales o, al menos, en grupos socioprofesionales.

La representación de la sociedad como conjunto de clases sociales en el marco del Estado-nación

En la segunda mitad de la década de 1930 se admite casi unánimemente la existencia de las clases sociales y la necesidad de dotarlas de un reconocimiento oficial, aunque su naturaleza y, sobre todo, su carácter conflictivo o complementario alimenten todavía conflictos a menudo violentos entre marxistas, por un lado, y corporativistas, neosocialistas e incluso los católicos sociales por el otro [39]. Se impuso un concepto de sociedad: la sociedad como conjunto de grupos socioprofesionales en el marco de un Estado-nación. Tal sociedad es buena cuando las relaciones entre los grupos que la componen quedan justificadas por un reparto más o menos equitativo de sus bienes públicos y privados y, en su caso, de los beneficios de un crecimiento calculado sobre una base nacional. El

[39] Tras la crisis de 1929, pero sobre todo después del movimiento social de 1936, nadie, o casi nadie, se atreve ya a negar que una sociedad está compuesta por grupos de origen profesional dotados de concepciones, modos de vida e intereses diferentes. Por regla general se considera que la solución del «problema de las clases» es el aspecto clave de la «cuestión social». Esquematizando al máximo, cabe decir que la amplia gama de posiciones adoptadas se distribuye entre el marxismo y el corporativismo, doctrina oficial de los regímenes fascistas. Las representaciones de las clases sociales inspiradas en el marxismo y en el corporativismo se distinguen en dos puntos esenciales. El primero se refiere *al carácter conflictivo o complementario* de las clases sociales. En el marxismo la noción de clase incorpora no sólo la idea de desigualdad, sino sobre todo la de explotación. Es indisociable de la idea de lucha de clases y su horizonte positivo, tras el fin de la explotación, es la sociedad sin clases (que sucedería al paroxismo de la lucha de clases que es la revolución y a una fase transitoria de dictadura del proletariado). En el corporativismo las clases no se conciben como necesariamente antagonistas (aunque a veces puedan tener intereses divergentes), sino como esencialmente complementarias. Aquí la revolución debe tender hacia el horizonte positivo de la organización de las clases, de su representación en cuerpos intermedios y de la armonización de sus intereses bajo la égida estatal. La segunda diferencia fundamental radica en que en el marxismo el sistema de clases se articula en torno al *conflicto central entre el proletariado y la burguesía*, aunque tanto Marx como sus comentaristas posteriores puedan aludir a diversas clases anexas o intermedias –subproletariado, campesinado, pequeña burguesía, etc.– sobre todo para dar cuenta empíricamente de momentos cruciales en la lucha (como por ejemplo, en Marx, la revolución de 1848 o la Comuna). En el corporativismo *son las clases medias* las que, sobre todo en los escritos de la década de 1930, constituyen el eje del sistema de clases. Esta toma de posición está relacionada con una doble oposición ideológica del corporativismo: al «colectivismo» (asociado en esta simbología al proletariado), por un lado, y al capitalismo y al liberalismo, por otro, (asociados a la burguesía y, en particular, a quienes detentan capitales sin fronteras), entre los que se debía trazar una «tercera vía». De este modo, al conflicto del proletario «sin raíces» y del capitalista «apátrida», poseedores de acciones en sociedades «anónimas», se opone la reconciliación del capital y del trabajo, encarnada y puesta en práctica por el pequeño propietario que trabaja en una empresa patrimonial junto a sus obreros.

Estado es el árbitro de tal equilibrio y, por lo tanto, el garante de la paz social. Desempeña un papel preponderante en el sistema de regulación social y en particular en el sistema de regulación de las relaciones industriales, como testimonia el hecho de que, en el ámbito nacional, las organizaciones económicas –sindicatos de asalariados y organizaciones patronales– negocien casi siempre bajo la égida estatal.

La lentitud de la instauración de esta concepción, que, al menos en Francia, tardó más de un siglo en imponerse, se explica por la circunstancia de que hubo de construirse *contra la concepción* de la representación nacional *surgida de la Revolución Francesa* (en gran medida de inspiración rousseauniana). Según esta última, la nación es el conjunto de ciudadanos cuya calificación política depende de una renuncia a cualquier pertenencia local o profesional que los remita a intereses particulares (de las *brigues* [camarillas], en *Contrat Social [contrato social]*), que les permita volcarse en el interés general. No hay cabida para la representación de los intereses ni, por lo tanto, para el reconocimiento, institucionalización y representación de los grupos socioprofesionales. Según este enfoque político, el ciudadano es un hombre *sin cualidad*, cualificado únicamente por su pertenencia a la nación.

Hay que buscar en otra parte para encontrar los orígenes políticos del concepto de sociedad como conjunto dividido en clases sociales. Según Jean-Philippe Parrot (1974), la progresiva introducción, a partir de la segunda mitad de la década de 1930 y en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, de una representación de los intereses profesionales en el Estado a través de instituciones como el Plan, el Consejo Económico y Social, la contabilidad nacional y las categorías socioprofesionales del INSEE, además de un sistema de relaciones profesionales que tiene al Estado como garante de las negociaciones entre la patronal y los sindicatos, es el resultado de la conjunción de tres corrientes políticas: el corporativismo, una de cuyas componentes principales era el catolicismo social, el movimiento sindical y la corriente tecnocrática planificadora de origen sansimoniano.

La clasificación de las *categorías socioprofesionales* se erigió, a partir de la década de 1950, en un potente instrumento de unificación y representación de las clases sociales, en los diferentes sentidos de representación: política o administrativa, estadística, social y mental (Desrosières, 1987; 1993). Esta nomenclatura creada para el censo de 1954 y revisada en 1982 se convirtió rápidamente en un extraordinario instrumento para la acumulación de conocimientos sobre la estructura social: dan cuenta de ello la gran cantidad de estudios emprendidos a lo largo de cuarenta años a partir de tales segmentaciones, tanto en los centros públicos de investigación como en los institutos de sondeo privados. Desde que estuvo disponible, permitió inmediata y fundamentalmente el análisis sistemático de las correspondencias entre posiciones sociales, titulaciones, ingresos y orígenes sociales, que constituían el centro de la concepción meritocrática de la sociedad desde la posguerra, así como la pieza clave del segundo espíritu del capitalismo.

Pero esta nomenclatura no surgió perfectamente acabada de la cabeza de su creador (J. Porte). Fue el producto de la historia social de la definición de unos criterios de segmentación pertinentes. Alain Desrosières (1987) describe las tres etapas que fueron necesarias para la realización de la nomenclatura de 1954. La primera se distingue por la organización en oficios del Antiguo Régimen, que prevaleció durante todo el siglo XIX a pesar de la abolición de las corporaciones por la ley Le Chapelier de 1791. Ésta permitió una enumeración de las «profesiones». En ninguna de ellas se establece todavía una separación entre maestros y oficiales, equiparable a la que posteriormente tendrá lugar entre empleadores y empleados; y los «peones» se distinguen de las gentes de oficio y se definen negativamente como «sin oficio», a diferencia de otra categorización que se impondrá más tarde, en la que los «obreros no cualificados» (ex peones) serán agrupados con los «obreros cualificados» (ex oficiales) para constituir la «clase obrera». El nacimiento del derecho laboral y la definición perfectamente codificada del salario hacia finales del siglo XIX permiten el advenimiento de la segunda etapa, que separa a los patronos de los asalariados y a estos últimos de los no asalariados. La tercera etapa, que desemboca en la nomenclatura de las categorías socioprofesionales, se caracteriza por la codificación de una jerarquía entre los asalariados, en función de niveles establecidos en virtud de las duraciones y tipos de formación. Aunque la distinción entre obreros y empleados, construida en torno a la dicotomía manual/no manual, ya se empleaba en aquel momento, aún no se conocía una jerarquización de los conjuntos de obreros y empleados como la actual que sitúa, del lado obrero, la serie «peones», «obreros descualificados», «obreros cualificados», y por el lado de los empleados, la serie «empleados», «profesionales intermedios», «cuadros y profesiones intelectuales superiores».

Esta última etapa se extiende desde la década de 1930 a la de 1950 y se apoya en los acuerdos Parodi y en el armazón de las clasificaciones inscritas en los convenios colectivos. Creadas por ley en 1919, estas últimas no se ponen en práctica más que a partir de los acuerdos Matignon en 1936[40], para convertirse des-

[40] En 1919 se concluyeron acuerdos en todos los sectores, sobre todo para aplicar la ley que limitaba la jornada laboral a ocho horas, pero, a causa de la intransigencia patronal, la debilidad de la CGT y la oposición de la CGTU al principio de «colaboración», la negociación colectiva había terminado cayendo en desuso. Tras la ley de 1936, se firmaron 8.000 acuerdos, pero casi nunca fueron fruto de auténticos acuerdos paritarios, sino de la intervención de «mediadores» elegidos por el Estado (Reynaud, 1975, p. 176).

pués en una de las instituciones esenciales para la articulación las relaciones sociales de la posguerra. En 1946 los decretos Parodi-Croizat determinaron unas clasificaciones para calcular los salarios, concebidas en parte para poder asegurarse de que los «sacrificios» ligados a la reconstrucción «fueran equitativamente repartidos». Extendieron así a todos los sectores unos niveles de cualificación obrera inspirados en el convenio colectivo de la metalurgia de la década de 1920 (peones, OS1, OS2, P1, P2, P3). Cada sector adjuntaría una lista de oficios para cada nivel de cualificación. Después de la guerra se crearon también los comités de empresa, cuyos delegados eran elegidos por los asalariados repartidos en tres cuerpos electorales (obreros, ETAM [empleados-técnicos-jefes *(agents de maîtrise]* y cuadros superiores), que cristalizaron nuevas fronteras entre grupos de asalariados. En el mismo periodo se crea el estatuto de la función pública, poniendo en pie una distinción entre los cuadros del grupo A y los cuadros del grupo B, que servirá de modelo para la disociación entre los «cuadros medios» («profesiones intermedias» en la nomenclatura de 1982) y los «cuadros superiores». Por lo tanto, la nomenclatura de las categorías socioprofesionales está directamente relacionada con el surgimiento, a lo largo de la historia, de reglas de segmentación de los empleos que, aunque utilizadas por las empresas, fueron en gran parte instituidas por el Estado. Esta historia singular explica tanto la originalidad formal de las categorías socioprofesionales francesas con respecto a las estratificaciones extranjeras, como su solidez a la hora de abordar análisis de datos.

Las clasificaciones realizadas sirviéndose de la nomenclatura son tanto más fiables cuanto que las profesiones están perfectamente representadas por agrupaciones profesionales e instituidas por leyes y reglamentos. Queda así demostrado que los grupos y clases más destacados de la década de 1970, aquellos reconocidos tanto por los interlocutores políticos como por los representantes profesionales, por los estadísticos, los sociólogos y por la gente de a pie, fueron producto de un largo trabajo de construcción y de institucionalización. La categoría de los cuadros, por ejemplo, muy heterogénea en todos los aspectos (trabajos, nivel de ingresos, amplitud del patrimonio, títulos, etc.), surgió a raíz de la creación de instituciones de representación (asociaciones, sindicatos, periódicos...) que definieron su estatuo y elaboraron dispositivos reglamentarios[41] cuyo carácter legislativo garantizó su ejecución en cada empresa y en el conjunto del territorio nacional (Boltanski, 1982)[42]. Asimismo se ha podido demostrar, por

[41] Tercer cuerpo electoral para la elecciones a los comités de empresa, cajas de pensiones, disposiciones específicas del derecho laboral en términos de remuneración de las horas extraordinarias, anuncio de despido o de duración del periodo de prueba, etcétera.

[42] Las clasificaciones de otros países, y más concretamente la alemana y la inglesa, no identifican a los cuadros en el mismo sentido que la taxonomía francesa. Su historia social

ejemplo, analizando las codificaciones realizadas en el marco del INSEE, que los errores de clasificación en la nomenclatura relativos a los médicos son muy escasos, a pesar de la gran variedad de títulos profesionales que pueden emplear: la obligación de doctorarse en medicina para ejercer la profesión se reveló como un potente instrumento para determinar los contornos de la profesión[43].

Los convenios colectivos, al facilitar el trabajo estadístico y ofrecer una representación de la sociedad en términos de clases sociales[44], constituyen un lazo esencial entre las categorías socioprofesionales y las prácticas de empresa, porque son garantes, en cierto modo, de la solidez de los ordenamientos estadísticos en el ámbito del mundo asalariado. Aspiran a tratar el conjunto de las condiciones de empleo y de trabajo (condiciones de contratación, tiempo de trabajo, horas extraordinarias, trabajo a tiempo parcial, vacaciones, formación, formas de promoción, dimisiones, despidos, jubilaciones) a través de los contratos elaborados y firmados durante la vida profesional entre las organizaciones profesionales representativas de los empresarios (o con el empresario mismo) y los asalariados representados por los sindicatos. Concretamente, utilizan *unas tablas de clasificación* de los empleos que en su forma tradicional (llamadas clasificaciones Parodi) ordenan las diversas profesiones y trabajos de la empresa o del sector, de acuerdo con minuciosos perfiles y especificaciones de las tareas y funciones de los asalariados. Distinguen diferentes regímenes de convenio según perfiles categoriales (obreros, empleados, técnicos, capataces, cuadros), divididos a su vez en distintos niveles de clasificación (nivel, grupo, escalafón, grado...). Los niveles de cualificación se aplican a los puestos de trabajo y no a

no hace hincapié sobre el mismo tipo de separación entre actividades. Las clasificaciones alemanas se organizan en torno a la distinción entre trabajadores manuales y no manuales, que se corresponde con la identificación, a finales del siglo pasado, de una gran clase de empleados, mientras las clasificaciones inglesas realizan un corte perpendicular que distingue a los ingenieros, expertos y profesionales liberales *(professionals)* de los responsables jerárquicos *(managers)*. Véase Kocka (1989) sobre la historia de la categoría de los empleados en Alemania, y Szreter (1984) sobre la formación de la clasificación de las profesiones en Gran Bretaña.

[43] La elaboración de la nomenclatura de 1982 motivó además la aparición de luchas por la institucionalización de ciertas profesiones, las paramedicas concretamente, que querían ver reconocidas unas titulaciones o que se definieran criterios para determinar su lugar en la clasificación de la nomenclatura (Desrosières, Thévenot, 1988).

[44] Jean Porte, autor de las clasificaciones de 1954, creó también el término *categoría socioprofesional*, de uso corriente a partir de entonces. A. Desrosières y L. Thevenot (1988, p. 1991) cuentan que, al preguntarle mucho tiempo después sobre esta preferencia frente al término *categoría social*, él respondió: «Si hubiéramos elegido esa expresión todo el mundo nos habría criticado. La izquierda, por estimar que no se trataba de auténticas clases sociales y la derecha por lo contrario. Sin embargo, del término *socioprofesional* nadie dijo nada».

las personas que los ocupan, aunque su definición pueda aludir a las titulaciones. Los convenios colectivos establecen un coeficiente salarial que se corresponde con un salario mínimo según la posición ocupada por el asalariado en la clasificación. Es así como instituyen en la empresa perfiles categoriales en relación a tipos de formación y niveles de salario. Pero, a pesar de los reiterados intentos de los poderes públicos para favorecer su extensión, los convenios colectivos no cubren en su totalidad al conjunto de los asalariados del sector privado. En 1993, de los 13,5 millones de asalariados contabilizados en el sector privado, se estima que 800.000 no estaban protegidos por ningún convenio (Jobert, Tallard, 1995, p. 134).

La imposición de este modelo en los modos de pensamiento es manifiesta. Por un lado, las categorías socioprofesionales componen el formato, en buena parte implícito, sobre el que se apoya lo que cabe llamar el concepto popular de la estructura social (Boltanski, Thévenot, 1983). Por el otro, la sociología francesa de las clases sociales –floreciente en las décadas de 1960 y de 1970– despliega y teoriza las implicaciones de este marco analítico. De este modo, la insistencia de los trabajos sociológicos sobre la movilidad social en separar el espacio de las posiciones sociales *(la estructura)* de las características de sus ocupantes potenciales *(las cualidades de los agentes)* reproduce, en el ámbito teórico, la distinción de los convenios colectivos entre la especificación de los «puestos laborales» y la «cualificación» profesional de las personas susceptibles de ocuparlos. Así mismo, una noción como la de «trayectoria social» generaliza las formas de promoción o de carrera, que desde el sector público se extienden durante el mismo periodo a las grandes empresas, donde aparecen en los convenios colectivos.

La crisis del modelo de las clases sociales

A pesar de su enorme presencia durante la década de 1970 en las ciencias sociales, como objeto de múltiples trabajos, pero también en la literatura, en los *media* o en el cine, las clases sociales se desvanecieron progresivamente del campo de la representación. En la segunda mitad de la década de 1980, prestigiosos y reconocidos analistas podían seriamente creer y afirmar que ya no existían.

La elevación del nivel de vida de los obreros desde la segunda posguerra del siglo XX, su acceso a determinados bienes de consumo como el automóvil o la televisión, las mejoras en la comodidad de las viviendas, así como una disminución regular de sus efectivos desde 1975, han propiciado la teoría de la absorción de todas las clases y de la clase obrera en particular por una vasta clase media. Los sondeos recogen la idea de una conciencia de clase que va perdiendo fuerza:

al comparar una encuesta Ifop de 1966 con varias de Soffres (1982, 1983, 1985, 1993 y 1994), se observa un incremento del sentimiento de *no* pertenecer a ninguna clase[45], y «los que dicen pertenecer a una clase social» se refieren cada vez más a «la clase media, lo que puede interpretarse como una suerte de negación de la conciencia de clase, al desaparecer la oposición frente a otra clase» (Dirn, 1998, p. 88). Este hecho es tanto más sorprendente cuanto que, entre los obreros, aquellos que se reconocen como parte de la clase media pasan del 13 al 30 por 100 entre 1966 y 1994[46]. De tal suerte que en su publicación de 1990[47], el grupo de estudios Louis Dirn ponía en tela de juicio la percepción de una sociedad dividida en clases sociales.

Por su parte Pierre Rosanvallon (1995) se esfuerza en mostrar que las clases sociales se han diluido y la sociedad se ha transformado en una colección de individuos, imposibles de agregar en clases o vinculables todos a una misma clase media[48]. Para ilustrar la inadecuación de la nomenclatura de las categorías socioprofesionales, cita por ejemplo las estadísticas salariales de «las profesiones intermedias» y constata que el 21 por 100 de los cuadros se sitúa por debajo del nivel de salario medio de éstas, mientras el 14 por 100 de los obreros

---

[45] A la pregunta «¿Tiene usted la impresión de pertenecer a alguna clase social?», el 61 por 100 de las personas interrogadas contestaron «sí» en 1966, igual que en 1994, pero aquellos que respondieron «no» subieron del 30 al 38 por 100 (los «no sabe/no contesta» pasaron del 9 al 1 por 100) (Dirn, 1998, p. 88).

[46] Ya citamos anteriormente las observaciones de Michel Launay (1990, p. 451) sobre la menor conciencia obrera de los jóvenes como causa de la desindicalización.

[47] Esto es lo que dicen en 1998, para luego añadir que sus predicciones no se realizaron a causa del giro en las tendencias acaecido desde entonces: «En cuanto a la estructura global de la sociedad habíamos señalado dos movimientos que ponían en tela de juicio la visión de una sociedad dividida en clases sociales, la más extendida todavía en aquel momento. Por un lado, el sentimiento de pertenencia a una clase social se debilitaba, puesto que cada vez menos gente decía pertenecer a la clase obrera o a la burguesía, y aquellos que se ubicaban en la clase media eran cada vez más numerosos y llegaron a convertirse en mayoría. Esta tendencia continuó. Por otro lado, las categorías sociales intermedias se multiplicaban de tal modo que el INSEE se vio obligado a modificar su nomenclatura socioprofesional. Ambos diagnósticos anunciaban ya la desaparición de la clase media misma, puesto que al perder su papel de intermediaria entre dos clases fuertes y antagonistas, se quedaba también sin su propia característica de "media"» (Dirn, 1998, p. 21).

[48] «Aunque la sociedad denominada de las clases medias responda en parte a un movimiento de homogeneización de los modos de vida y de desjerarquización social, no podemos limitarnos a constatar este hecho. Este tipo de sociedad se caracteriza sobre todo por una formidable reorganización de los modos de diferenciación. Éstos dejan de ser únicamente colectivos (expresados en categorías salariales, titulaciones, etc.) y comienzan a individualizarse» (Rosanvallon, 1995, pp. 207-209).

lo supera[49]. P. Rosanvallon adopta una postura radical en tanto en cuanto no pretende incitar a una reestructuración de las categorías estadísticas, sino a su abandono: «El nivel salarial, el capital cultural y la categoría socioprofesional ya no encajan tan claramente como en el pasado, lo que hace mucho menos legible la sociedad actual [...]. Ya no se trata de describir identidades colectivas, sino trayectorias individuales [...]. Cuando el rendimiento cognitivo de la gran maquinaria estadística decrece, es el momento de volver a un nuevo uso de la monografía que permita aprehender de manera sensible lo que podríamos denominar como el grano de lo social» (p. 209). Desde este momento, sólo se consideran pertinentes las trayectorias individuales de aquellos que entrarían en una categoría: es el caso de los «excluidos», que no son, de hecho, más que una colección de individuos que han tenido «percances» en su vida, sin que por ello éstos den lugar a una clase homogénea[50].

[49] Según Fermanian (1997) estos resultados no se producen con las categorías socioprofesionales de dos cifras, mucho más precisas a la hora de describir las diferencias salariales. La categoría socioprofesional de una cifra que en este caso utiliza P. Rosanvallon (1995) tan sólo considera siete empleos (Agricultores, Artesanos-Comerciantes-Jefes de empresa, Profesiones liberales, Cuadros y profesiones intelectuales superiores, Profesiones intermedias, Empleados, Obreros) y omite sobre todo un cierto tipo de distinciones como empleo público/empleo privado, evidentemente importantes en lo relativo a los salarios. Por otra parte, sabemos que las «fronteras funcionan» entre las categorías socioprofesionales de una cifra, «empleados», «profesiones intermedias» y «cuadros», y que los codificadores dudan, por ejemplo, entre clasificar a una persona como «cuadro medio» o como «cuadro superior» (Chenu, 1997a y b).

[50] «No tiene ningún sentido tratar de aprehender a los excluidos como categoría. Lo que hay que considerar son los procesos de exclusión [...]. Éstos se caracterizan por variaciones y diferencias y no por positividades descriptivas habituales (ingresos, profesión, nivel de formación, etc.). Por lo tanto, de nada sirve "contar" a los excluidos. No es algo que permita constituirlos como objeto de acción social [...]. La dificultad de representación y movilización de los excluidos se debe al hecho de definirse sobre todo por los percances de su existencia, por una negatividad. Pero esto no los convierte en la nueva fuerza social movilizable. No son el nuevo proletariado de la sociedad del paro. En realidad, ni tienen un interés común ni forman una clase objetiva, en su sentido marxista tradicional (posición en el proceso de producción). Los excluidos forman más bien, casi por definición, una no clase. Son la sombra que proyectan las disfuncionalidades de la sociedad, el resultado de un trabajo de descomposición, de desocialización, en el sentido fuerte del término [...] en cierto modo los excluidos son "irrepresentables": no constituyen una clase susceptible de tener delegados o representantes. Esto explica la inexistencia de sindicatos de parados y el eterno fracaso de los más variados intentos de transformar en una fuerza colectiva organizada a los millones de desempleados» (Rosanvallon, 1988, pp. 202 y ss.). Ni que decir tiene que no compartimos dicho análisis, aunque sólo sea porque las probabilidades de ser «excluido» no están uniformemente distribuidas entre «las clases».

La sociología desempeñó un papel al mismo tiempo pasivo y activo en el proceso de «desrepresentación» de las clases sociales: pasivo porque, a pesar de su frecuente presunción de autonomía, iba perdiendo progresivamente su interés por las clases a medida que éstas, en sus contornos tradicionales, dejaban de estar representadas en la sociedad. Activo en la medida en que la sociología contribuye también al trabajo de selección y de representación de lo socialmente pertinente de tal suerte que, dejando de ofrecer una representación de las clases, no podía dejar de influir en su desaparición.

Desde esta perspectiva, el caso de la sociología, que como ciencia aspirante a una validez científica debería estar obligada a rendir cuentas de los acontecimientos que le afectan, es ejemplar. Durante los años 1960-1980, los análisis en términos de clases, categorías, grupos socioprofesionales, etc., tuvieron un papel central en el rápido desarrollo de la sociología francesa. La nomenclatura de las categorías socioprofesionales es el armazón al que se incorporan los millones de datos acumulados por los organismos públicos y privados que alimentan las interpretaciones sociológicas. No obstante, los análisis en términos de clases comenzaron a escasear hacia la segunda mitad de la década de 1980, es decir, paradójicamente, cuando los tremendos cambios que estaban afectando a la actividad económica plantearon la cuestión de sus posibles consecuencias sobre las clases y las relaciones entre las mismas[51]. La abundante literatura acumulada durante los últimos diez años sobre las organizaciones y el trabajo y, en menor medida, sobre la pobreza, el paro y el empleo suele dejar a un lado esta cuestión. De hecho, hemos asistido a una transformación del debate social, que, estructurado en torno a la cuestión de las desigualdades hasta finales de la década de 1970, ha ido desplazándose poco a poco hacia el tema de la exclusión. Pero

[51] Lemel, Oberti y Reillier (1996) se dedicaron al cómputo de términos relacionados con la estratificación social en los números correspondientes a los años 1970-1971, 1980-1981 y 1990-1991 de dos revistas francesas: *Sociologie du Travail [Sociología del Trabajo]* y *Revue Française de la Sociologie [Revista Francesa de la Sociología]*. Aunque en conjunto la palabra clase aparece en el 50 por 100 de los artículos, su presencia va disminuyendo a lo largo de los últimos años, coincidiendo un incremento de los artículos que no la usan con la disminución de su uso en los artículos que la emplean. Los años 1970 y 1971 se caracterizan por la fuerte presencia de un registro marxista, el comienzo de la década de 1980 se decanta por uno bourdieuiano (*La Distinction* es de 1979) y los años 1980-1990 por el simple uso de las categorías socioprofesionales o por un recurso a estratificaciones sociales en función de determinadas variables que no hace referencia a ningún marco teórico explicativo de las relaciones entre las clases. Los autores se extrañan de que «a diferencia de lo que se puede observar en otros países (Estados Unidos, Gran Bretaña, Italia) no parece existir intento alguno de "reconstrucción teórica" de la estructura global de la sociedad en términos de "clases", "grupos sociales"o "estratos"» (p. 205).

mientras el primer planteamiento «dejaba espacio a los antagonismos entre los grupos sociales, el segundo impone la idea de un amplio consenso, de una vasta uniformización, que a lo sumo se muestra contrariada por algunas situaciones extremas» (Sicot, 1996)[52].

La desaparición de las clases sociales se hace aún más evidente en la filosofía social, por no hablar de los *media* o de los discursos políticos, en especial del discurso del Partido Socialista Francés, en el poder durante la mayor parte de la década de 1980. Las políticas públicas apoyaron la tendencia con el amplio desarrollo de programas de ayuda al empleo «específicos», preocupándose cada vez menos del reparto de los esfuerzos y de los beneficios entre los grupos sociales y centrando su actuación en «los más necesitados».

El papel de los desplazamientos del capitalismo en el proceso de deconstrucción de las clases sociales

Si admitimos que las clases sociales no son formaciones derivadas de causas externas ni han sido generadas por un proceso en cierto modo natural, sino que su establecimiento depende de un trabajo de conformación y representación –en particular en Francia, en el Estado–, admitiremos sin dificultad que las transformaciones del capitalismo evocadas más arriba hayan podido contribuir, en una medida aún difícilmente valorable, a difuminar los puntos focales alrededor de los que se habían constituido las identidades de clase y a poner en tela de juicio la validez de las equivalencias que sostuvieron la percepción de una similitud de condiciones.

Los sindicatos, a pesar de su relativa debilidad al inicio del periodo, destacaban como representantes de las diferentes clases o grupos socioprofesionales:

[52] La evolución del sumario de *Données sociales*, publicado cada tres años por el INSEE, es particularmente interesante a este respecto. En efecto, este trabajo es bastante representativo de las preocupaciones del medio de los estadísticos sociales, porque presenta una recopilación de diferentes trabajos que están siendo elaborados en esos momentos por el INSEE, pero también por los servicios estadísticos de los ministerios (Trabajo, Industria, Educación Nacional, Justicia, etc.) o por los centros de investigación (Centre d'études de l'Emploi [Centro de Estudios para el Empleo], INED, CREDOC...). En 1990 y 1993 existía todavía una sección cuyo título hacía referencia a «grupos sociales» (la única en 1993, reagrupada con «Población» en 1990). En 1996 esta sección desaparece y en 1999 encontramos en su lugar la de «Pobreza, precariedad». La obra publicada en 1999 marca también la aparición de la sección «Liens sociaux» [«Vínculos sociales»], que ilustra el desarrollo de trabajos que hacen alusión a la concepción del mundo social organizado en redes. (Agradecemos a Alain Desrosières haber llamado nuestra atención con respecto a estos cambios.)

aseguraban su representación política en las instancias de negociación arbitradas por el Estado y contribuían, además, a la formación de las representaciones sociales, mediante la valorización de las similitudes asociadas a las pertenencias de grupo. Por lo tanto, la desindicalización significó también la paulatina pérdida de la capacidad sindical para mantener identidades en gran parte ligadas al isomorfismo tácitamente reconocido hasta el momento entre los representantes y los representados.

La individualización de las condiciones de empleo, asociada en numerosas empresas a la recomposición de las situaciones del trabajo, convirtió súbitamente en obsoletas las equivalencias tácitas que servían de base a la percepción de las identidades sociales. El debilitamiento de las fronteras institucionales y el estallido en unidades más pequeñas y temporales, caracterizadas por un esfuerzo constante por mantener relaciones menos solidificadas, contribuyeron a difuminar las aproximaciones entre condiciones basadas en las clasificaciones instituidas. Tampoco puede subestimarse el papel desempeñado por la nueva sensibilidad hacia las diferencias, estimulada por una mayor competitividad en el mercado de trabajo, en la confusión de las identidades sociales.

Pero ni el incremento de las dificultades sindicales para representar a las clases ni una evolución de las situaciones laborales que debilita «la conciencia de clase» son los únicos efectos de los desplazamientos del capitalismo que influyen en las clases sociales. Un buen número de iniciativas patronales han contribuido también a transformar directamente el marco de análisis.

Podemos empezar mencionando el trabajo de los responsables empresariales sobre *el vocabulario utilizado. ¿*No es cierto que la reciente transformación del CNPF en Mouvement des Entreprises de France [Movimiento de Empresas de Francia] sustrae a la «patronal», en cuya apelación ya no se reconoce, del campo legítimo de la representación, de manera que el término queda relegado a un uso cada vez más asociado al de la crítica y que asume mayores connotaciones de denuncia? A partir de este momento, el CNPF se erige en el representante de las empresas y, por lo tanto, por qué no, de sus trabajadores, borrando así el conflicto de intereses entre accionistas y asalariados. Se niega la separación instituida en el pasado: sólo la crítica puede hacerla renacer.

Otra manipulación simbólica, la sustitución del término *obrero* por el de *operador*, recomendada desde 1971 por el informe patronal sobre los obreros descualificados (analizado en el capítulo III), al insistir sobre la novedad de los trabajos obreros y negar una continuidad sin embargo considerable en su condición, tiene por efecto, entre otros, la desaparición de la «clase obrera».

Este tipo de prácticas facilita la descomposición de los «buenos ejemplos» a los que se asociaba tradicionalmente cada categoría. En efecto, las categorías de la nomenclatura leídas, por ejemplo, al margen de un cuadro de doble entrada

o escuchadas en el comentario de un sondeo en una emisora de radio sólo son elocuentes en la medida en que se pueda rellenar cada uno de los campos con representaciones de origen no estadístico (de ahí los efectos de recubrimiento como el de la palabra *cuadro*, por ejemplo, que se llena de representaciones asociadas a los ejemplos centrales de la categoría a expensas de sus miembros periféricos)[53]. ¿Cómo incluir a partir de ahora una representación en la categoría de «obrero», cuando hay jefes de empresa que, al indicar el número de obreros de su empresa, añaden rápidamente «obreros según la acepción del INSEE» y abandonan definitivamente el uso interno del término, que reemplazan por el de *operador*, desconocido en la nomenclatura?

Así mismo, la *acción sobre las clasificaciones* utilizadas en los convenios colectivos, cuya importancia en la representación de las clases sociales en Francia ya conocemos, ha sido constante desde la segunda mitad de la década de 1970, llevando a cabo un trabajo de descomposición gradual de las jerarquías y categorías anteriormente utilizadas.

A partir de mediados de la década de 1970 y durante la de 1980, una parte de la patronal emprende numerosas acciones para *eludir* unas clasificaciones que considera como uno de los más graves obstáculos para la flexibilidad[54].

A comienzos de la década de 1970, el uso habitual de las tablas de clasificación –que suscitaba reivindicaciones en cadena y, por esta vía, aumentos de salario colectivos–, se percibía como una rémora para la individualización de las remuneraciones y, por lo tanto, para la justicia. Pero, a cambio, las prácticas de gestión individualizada del personal provocaron, en el seno de un conjunto de empresas regidas por el mismo convenio colectivo de sector, una gran disparidad salarial entre puestos y cualificaciones comparables (Eustache, 1986). La pérdida de fuerza de la negociación colectiva, unida a la segunda respuesta patronal a la crisis de gobernabilidad, permitió la disociación de las prácticas de remuneración de los mínimos inscritos en los convenios, jugando a la vez, para minimizar ampliamente el papel de las tablas oficiales, con los ingresos mínimos convencionales inferiores al SMIC[55] y con las primas. Así, en 1971, el informe del CNPF sobre los obreros descualificados recomienda el «libre juego de la oferta y la demanda» al revalorizar los salarios de éstos «con respecto a los de los empleados y a determinados profesionales», «con la condición de que, claro está, el aumento de las remuneraciones de esas categorías no se aplique automáticamente a los demás empleos». Ahora bien, este proyecto se vio entorpecido por las clasificaciones nacidas de los acuerdos Parodi, que ocasionaron una gran rigidez de las relaciones existentes entre remuneración y pertenencia categorial: «Hay que constatar que en este país nos enfrentamos, sobre todo tras la aplicación de las clasificaciones Parodi de 1945, a una cierta tendencia a la "funcionarización" [...]. Es extremadamente complicado modificar las condiciones de remuneración de una tarea sin afectar a toda la escala [...]. La rigidez de este sistema incluye también al plan nacional». Para solventarla el autor aconseja en una primera etapa «empezar separando la noción de salario de la de remuneración» a través de «dietas» y de «complementos salariales». En un segundo momento se trataría de refundir la clasificación introduciendo nuevos criterios, como por ejemplo los de «responsabilidad» o «tensión nerviosa».

Otro recurso utilizado para esquivar el marco reglamentario de las clasificaciones consiste en actuar sobre la ordenación real de los puestos de trabajo. François Jeger-Madiot (1996, p. 119) señala en este sentido que la distinción entre «obreros cualificados» y «obreros no cualificados» refleja no tanto una diferencia de competencias como una ordenación en los convenios colectivos que puede depender perfectamente del estado del mercado de trabajo. Esto es particularmente evidente en el caso de los jóvenes titulados con un CAP [Certificado de Aptitud Pedagógica] o un BEP [Certificado de Estudios Profesionales], que ahora son sistemáticamente contratados en empleos para

[53] El licenciado en HEC [Escuela Superior de Estudios Comerciales] que trabaja para IBM es en la década de 1960 el representante paradigmático, o «el buen ejemplo», de cuadro, por encima del cuadro de producción autodidacta que trabaja en las pequeñas y medianas empresas. Las características del «buen representante» de una categoría no son estadísticamente representativas. De este modo, el representante típico de los cuadros tiene un nivel de titulación superior a la media de los cuadros (Boltanski, 1982; Boltanski, Thévenot, 1983). Sobre el análisis de la estructura de las categorías mentales en términos de puntos focales y de periferia, véase Rosch (1973; 1977).

[54] Como recuerda François Eymard-Duvernay, las clasificaciones salariales, que en determinados aspectos han instituido el mercado al permitir designar lo que se intercambia en el mismo, son una traba para el funcionamiento totalmente «puro» del mercado porque: *a)* «forman grupos con idénticos salarios, cuando los individuos pueden tener distintas productividades»; *b)* «son rígidas, cuando el mercado puede crear modificaciones de las jerarquías salariales»; *c)* «están ligadas con frecuencia a procedimientos de progresión en función de la antigüedad en la escala de las clasificaciones» (Eymard-Duvernay, 1987).

[55] En 1985, el 80 por 100 de los sectores de más de 10.000 asalariados tenía, al menos, un mínimo inferior al SMIC [Salario Mínimo Interprofesional de Crecimiento]. A partir de 1990, el fomento de las negociaciones por parte del Estado consigue mejorar ligeramente la situación de modo que, en 1993, los mínimos de las tablas salariales de más de la mitad de los sectores superan o igualan al SMIC. Como contrapartida, apenas se modifican los mínimos garantizados de los niveles superiores, lo que provoca un hundimiento de las jerarquías salariales por sector, al aumentar la desconexión entre las tablas y las prácticas de remuneración reales y legitimarse, al mismo tiempo, niveles de remuneración para los obreros cualificados mucho más próximos que antes al SMIC y a los de los obreros no cualificados (Barrat, Coutrot, Mabile, 1996).

obreros no cualificados, a pesar de que en los convenios el CAP esté asociado en gran medida a los empleos de los obreros cualificados (Jobert, Tallard, 1995; Chenu, 1993, p. 479).

La investigación de F. Eyraud *et al.* (1989) sobre la relación entre las clasificaciones y los salarios realmente retribuidos, a partir del estudio de 27 centros elegidos en cuatro sectores industriales, muestra que, aunque todavía se mantiene una sólida correlación entre clasificaciones y sueldos (del orden del 0,8), el uso de las tablas varía según las empresas, que combinan diversamente política de remuneración y política de clasificación. Se distinguen tres tipos de prácticas: *a)* la que neutraliza la tabla a través de una política activa (ya mencionada), *b)* la que adopta la tabla como un instrumento de gestión que se puede ir adaptando paulatinamente y, por último, *c)* la que otorga a las clasificaciones un papel activo en el cambio organizativo deseado, lo que implica una importante renegociación de los criterios y de las jerarquías[56].

Pasemos precisamente a aquellas prácticas que no se conforman con eludirlas, sino que aspiran a *transformar las tablas*. La historia de las tablas de clasificación está marcada por la firma en 1975 en el sector metalúrgico de la introducción de un nuevo tipo de tabla: la llamada tabla «con criterios clasificadores». Desde entonces las firmas de este tipo de modelo se han ido multiplicando hasta el punto de que las tablas con criterios clasificadores están reemplazando poco a poco a las tablas Parodi y consiguiendo desdibujar gravemente la división en clases sociales: representan alrededor de la mitad de los convenios colectivos que se hallan en vigor en la actualidad, lo que impide codificar directamente las categorías socioprofesionales (Lantin, Fermanian, 1996)[57].

Las tablas negociadas en el transcurso de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, al hilo de los decretos Parodi, se caracterizaron por una enumeración exhaustiva de empleos y puestos de trabajo jerarquizados en el interior de cada grupo de empleos específicos. Por ejemplo, el convenio de los transportes por carretera describe que el grupo 1 de empleados reúne al personal de limpieza, al personal de seguridad sin ronda y a los guardas nocturnos sin ronda. En el grupo 2 se encuentran el personal de limpieza (trabajos duros), los porteros, los empleados de seguridad con rondas, los guardas nocturnos con rondas, los vigilantes de las puertas, recaderos, ciclistas y ordenanzas.

En las tablas con criterios clasificadores negociadas a partir de la segunda mitad de la década de 1970, la jerarquía se establece partiendo de una combinación de criterios sobre los que existe un acuerdo previo entre los negociadores (el nivel técnico, el nivel de conocimientos, la iniciativa, la responsabilidad). El convenio del sector metalúrgico que asimiló «los criterios clasificadores» define el nivel I, coeficiente 1 de los administrativos y técnicos (o sea, el mismo nivel que el de los grupos anteriormente citados del transporte por carretera) de la siguiente manera: «Ejecución de tareas sencillas, repetitivas o análogas, de acuerdo con consignas sencillas y conforme a procedimientos indicados, bajo el control directo de un agente de un nivel de cualificación superior». Este pequeño ejemplo ilustra con bastante claridad el margen de maniobra introducido por las nuevas clasificaciones. Mientras las tablas Parodi imponían una ordenación ya hecha, a partir de ahora cada empresa del sector firmante habrá de elaborar una clasificación de sus empleos en el marco definido por el convenio. La tabla del convenio de la metalurgia aún conserva por lo menos una cierta subdivisión entre categorías, pues distingue jerarquías diferentes para los obreros, los empleados-técnicos-jefes (ETAM) y los cuadros. No sucede lo mismo con otras tablas que, como la de las industrias farmacéuticas, se conforman con organizar un *continuum* desde el peón al cuadro dirigente, trabajo que favorece la paulatina desaparición de las disposiciones específicas en función de la población.

La evaluación de estas nuevas tablas es tanto o más compleja que la del resto de los restantes desplazamientos analizados. La organización de un *continuum* podría interpretarse como un progreso hacia la igualdad y hacia la limitación del principio jerárquico. Las formulaciones más generales parecen menos abocadas a la caducidad y más flexibles a la aparición de nuevas profesiones. Además, parecen igualmente adaptadas a sectores que negocian para empresas que cuentan con profesiones muy dispares. Pero también es evidente que, al devolver un margen de maniobra a la clasificación de los empleos, los sistemas con criterios clasificadores ofrecen menos garantías de ordenación y tratamiento de los asalariados. Tales cuestiones no son anodinas, puesto que los convenios colectivos conservan un papel de primer orden en la gestión de los empleos, particularmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas que, como ya hemos observado, están adquiriendo una importancia cada vez mayor en el reparto de los asala-

[56] Las empresas que consideran que las reglas de clasificación surgen de las negociaciones de sector suelen preferir la segunda opción porque, al estar débilmente sindicalizadas, son muy poco dadas a la negociación, con independencia del tema en cuestión. En este caso los salarios se aproximan habitualmente a los salarios mínimos establecidos en el sector o dependen de la situación del mercado de trabajo. Son las empresas líderes del mercado las que apuestan por la tercera alternativa, porque pueden soportar el coste de una redefinición de los puestos de trabajo y de las prácticas. Estas iniciativas se toman en los momentos en que se producen reestructuraciones, desarrollo de nuevas actividades, etc., que suponen una importante reorganización del trabajo.

[57] No obstante, lo que ha venido asegurando la correspondencia hasta el momento es que una mayoría de las tablas no incorporan criterios clasificadores «puros», sino que han mantenido ciertas referencias a empleos tipo o una segmentación de los empleos que refleja antiguas categorías. Para facilitar el tránsito, los propios agentes sociales necesitan conservar el lazo con las antiguas formas de clasificación durante un cierto tiempo.

riados. La encuesta «Estructura de los salarios» del INSEE de 1992 mostraba cómo aproximadamente una empresa de cada tres de aquellas que emplean entre 20 y 200 asalariados había «otorgado una importancia primordial» a las recomendaciones por sectores para ajustar sus salarios en el período 1988-1992 (para las empresas de menos de 20 asalariados los resultados financieros tienen más importancia que para las grandes, que producen sus propias directivas). Por otra parte, el papel de los convenios colectivos de sector es predominante en la determinación del salario base, de la jerarquización de los empleos y del cálculo de la prima por antigüedad (Barrat, Coutrot, Mabile, 1996, p. 203)[58]. Esto lleva a pensar que el impacto de las modificaciones de los convenios colectivos puede ser considerable. Así, también es interesante conocer que el acuerdo del sector metalúrgico de 1975 que inauguró este tipo de prácticas fue firmado únicamente por FO, la CFTC y la CGC, mientras que la CGT y la CFDT, las dos federaciones más representativas del sector, se abstuvieron (Cézard, 1979). No obstante, en virtud de las normas francesas sobre representatividad sindical, el acuerdo fue considerado válido, lo que constituye un buen ejemplo del lazo inextricable entre los desplazamientos del capitalismo, la reducción de la protección de los trabajadores, el desarrollo de la flexibilidad, el descrédito sindical y las reglas del derecho francés que apuntan hacia responsabilidades políticas.

En la década de 1990 aparecen, según Annette Jobert y Michèle Tallard (1995, pp. 142-143), unas tablas aún más flexibles que las de criterios clasificadores analizadas hasta ahora: «las tablas-marco innovadoras [...] ofrecen a las empresas un método de clasificación en vez de un sistema terminado, lo que les permite (también a los subsectores), partiendo de los criterios y dentro de los límites definidos por el sector, elaborar sus propias jerarquías de empleos [...]. Es en el ámbito de las aseguradoras donde la concepción del acuerdo marco es más explícita. El sector ha de definir siete clases a partir de cinco criterios. Su papel se limita prácticamente a esto último, puesto que es la empresa la que se encarga de rellenar las clases con las funciones que haya identificado y evaluado a partir de la ponderación de los criterios [...]. Las empresas pueden fijar unas clases

[58] Más del 50 por 100 de las empresas, con independencia de su tamaño, se basan todavía en el convenio colectivo del sector para resolver estas cuestiones. El único caso en el que no se alcanza dicho porcentaje, y por muy poco, es en el de las empresas con más de 500 empleados y sólo en lo relativo a la determinación del salario base: sólo el 48,5 por 100 se basa en el convenio del sector, pero a ello hay que añadir otro 27 por 100 que se funda en convenios específicos de la empresa. El papel de los convenios de sector alcanza su máximo apogeo en las empresas de entre 50 y 100 empleados con un 67 por 100 que recurren a ellos para determinar el salario base, un 69 por 100 para la jerarquización de los empleos y un 64 por 100 para la prima de antigüedad (Barrat, Coutrot, Mabile,1996, p. 203).

intermedias a través de acuerdos y son ellas las que eligen las denominaciones de las funciones. El número de funciones no está limitado. De tal forma que, al término del periodo bianual dedicado a poner en marcha el nuevo sistema, habrá que enfrentarse con tablas de clasificación muy diferentes según las distintas sociedades, dependiendo del número de funciones identificadas y de su modo de evaluación»[59]. El papel tradicionalmente atribuido a los convenios colectivos, consistente en equiparar las situaciones de competencia entre empresas del mismo sector, se descompone al mismo tiempo que se reducen las garantías de equidad entre los trabajadores.

Tanto la flexibilización como la neutralización de las tablas de clasificación multiplican automáticamente las situaciones singulares y hacen variar de una empresa a otra las reglas de jerarquización de los asalariados, lo que lleva a deconstruir progresivamente los colectivos y a vaciar de sentido las categorías estadísticas utilizadas para dar cuenta de la estructura social, que habían sido acuñadas por el modo de organización anterior.

En ocasiones, los esfuerzos de deconstrucción son todavía más directos, como en el caso de la categoría de cuadro, objeto de un tiempo a esta parte de cierto número de presiones patronales destinadas a suprimir su especificidad. Otra impugnación que actúa como ejemplo elocuente de la creciente descualificación de las clases sociales. Aparentemente nada cambia. El estatuto de cuadro, con sus privilegios (especialmente en el tema de jubilaciones) y sus desventajas (como el impago de las horas extras), sigue en pie, el ascenso a dicho estatuto constituye, como en el pasado, la deseada superación de una frontera social. Los cuadros todavía forman parte de la nomenclatura del INSEE, cuyas

[59] En 1990 hemos asistido también a la aparición de un nuevo tipo de convenio en el acuerdo del sector siderúrgico, el A. Cap 2000, articulado según una lógica de competencias. Este acuerdo organiza un marco igualmente muy flexible en el que las jerarquías de ordenamiento se basan en la acumulación de «competencias» de las personas, en vez de en «el peso» de los puestos de trabajo en función de determinados criterios, de modo que éstas pueden beneficiarse de progresos en su cualificación aunque permanezcan en el mismo puesto de trabajo. Este tipo de convenio es representativo de la voluntad de utilizar los convenios colectivos para promover cambios internos, orientados, en este caso, hacia una mayor polivalencia de la mano de obra. Se apoya en un complejo conjunto de descripciones de empleos y competencias, así como en la organización regular de entrevistas individualizadas para evaluar las competencias adquiridas y deseables. Véase Chatzis, De Coninck y Zarifian (1995). De momento este acuerdo es único en su género y no afecta más que a una sola empresa, Ulsinor-Sacilor, sin duda porque es relativamente difícil de poner en marcha y los sectores negociadores prefieren establecer unos marcos que sean lo más abiertos posible para que aquellos que los suscriben puedan eventualmente innovar en un formato determinado.

publicaciones periódicas aún presentan con regularidad cifras reveladoras de un incremento continuo del volumen de la categoría. Sin embargo, la validez de tal categoría se pone cada vez más en cuestión, en particular en los sectores punta y entre las fracciones más innovadoras de la patronal. De hecho, en octubre de 1992, *Entreprise et Progrès [Empresa y Progreso]* dedicó un dossier al tema de los cuadros, *Cadre/non-cadre, une frontière dépassée [Cuadro/no cuadro, una frontera superada]*: exponía, en concreto, un conjunto de argumentos en favor de la supresión del estatuto de cuadro y de la desaparición de esa categoría social y se pronunciaba, más en general, por el replanteamiento de un «sistema de categorías profesionales que ha sido útil en el pasado, pero que ya no sirve para preparar el futuro» (p. 3). Merece la pena enumerar dichos argumentos, que por otra parte retoman temáticas ya abordadas en la literatura de las nuevas prácticas de gestión empresarial, porque ofrecen un panorama más o menos completo de los motivos esgrimidos para suprimir el estatuto de cuadro.

Un primer conjunto de argumentos insiste en el carácter histórico de una categoría institucionalizada entre los años 1930-1950 (si la historia la hizo, bien puede deshacerla) y su naturaleza de categoría blanda («como demuestran los sociólogos») objeto de una pluralidad de definiciones y de evaluaciones estadísticas. Útil y «estimulante» hasta la década de 1970, su papel se ha vuelto actualmente nefasto por las siguientes razones: *a)* porque los medios sociales se han homogeneizado y las significativas diferencias anteriores en lo relativo a modos de vida y actitudes sociales entre cuadros y no-cuadros han desaparecido (pertenecen todos a una vasta clase media); *b)* porque, con el desarrollo del sector terciario, el número de cuadros va creciendo de manera considerable mientras el de obreros disminuye; *c)* porque con el aumento del número de estudiantes resulta peligroso darles a todos ellos la esperanza de convertirse en cuadros; *d)* porque el título de cuadro es específicamente francés, lo que obstaculiza la internacionalización de las empresas francesas.

Los restantes argumentos abordan los cambios en el modo de organización y el paso del taylorismo a la organización «flexible», «modular», o «por proyectos»: *e)* los cuadros ya no ejercen la función de dirección, y el volumen de la categoría crece mientras disminuye el número de niveles jerárquicos; *f)* el título de cuadro hace hincapié en la jerarquía, la centralización, las compartimentaciones y la comunicación vertical, características de unos modelos de organización piramidal ya superados que se corresponden con la rigidez de los convenios colectivos; *g)* el título de cuadro implica una clara diferenciación entre las tareas de concepción y ejecución, distinción taylorista hoy inexistente. Distinguir entre cuadros y no cuadros entorpece la autonomía, la iniciativa individual y la creatividad a todos los niveles; *h)* el título de cuadro otorga una excesiva importancia a las titulaciones y frena la valorización de la experiencia y de las competencias.

«Va en contra del reconocimiento de las auténticas competencias y responsabilidades», de tal suerte que lo que fuera «motivador» en otros tiempos ahora se percibe como «un factor de exclusión».

El último argumento es particularmente pertinente para nuestro propósito. Aborda el tema del tiempo y de la forma de remuneración: *i)* antes existía, nos dicen, una diferencia real entre las tareas exigidas a los cuadros, que requerían una «entrega total», se traducían en «objetivos» y no podían ser cuantificadas en términos de tiempo (de ahí el impago de las horas extras), y las tareas, definidas satisfactoriamente por el tiempo de trabajo necesario para su realización, llevadas a cabo por los demás asalariados, cuya relación con la empresa era, al parecer, «más distante». Esta diferenciación se establecía paralelamente con modelos distintos de evaluación, gratificación e incentivación, individuales en el primer caso y colectivos en el segundo: mientras los cuadros, cuya evaluación periódica se efectúa mediante «entrevistas periódicas», son «retribuidos en función de su mérito», los demás asalariados cobran de acuerdo con «las mismas orientaciones generales» (p. 18). Pero, de ahora en adelante, en las nuevos modelos de organización «los no cuadros desempeñan numerosos oficios cuya productividad no se puede ligar sino secundariamente al tiempo empleado» y, como las tecnologías son cada vez más sofisticadas, se da el caso de obreros cualificados cuyas «responsabilidades» superan a las de los cuadros.

Esta puesta en cuestión desemboca en propuestas que persiguen una unificación de las condiciones, tratando a los cuadros como asalariados comunes y aplicando al mismo tiempo a estos últimos los métodos de gestión reservados hasta ahora a los primeros. Por ejemplo, los autores del dossier proponen ignorar las diferencias de estatuto (concretamente las relacionadas con las titulaciones) en los procedimientos de contratación para nuevos empleados y, por otra parte, «extender a todos los niveles los métodos de estimación de cualidades y potencial vigentes con respecto a los cuadros» (p. 29), con el fin de crear «relaciones basadas en la confianza y el reconocimiento de las competencias» y «valorizar una concepción dinámica de la jerarquía basada en las capacidades de animación, de delegación y de promoción de talento allí donde éstas se manifiesten» (p. 7).

Pero las propuestas no atañen exclusivamente a la gestión interna de las empresas. Se orientan igualmente a «la revisión o supresión de algunas reglas colectivas convencionales, reglamentarias o legales», y en concreto a: *a)* la revisión de «las diferencias de estatuto en los convenios y acuerdos colectivos territoriales de sector»; *b)* «la flexibilización de las reglas de representación colectiva por categorías que figuran en el código del trabajo», especialmente la posibilidad, para aquellas empresas que lo deseen, de constituir un colegio único para la representación del conjunto del personal; *c)* «el cuestionamiento de la distin-

ción cuadro/no cuadro en materia de pensión complementaria en régimen de reparto» (concretamente la progresiva fusión de ARRCO y de AGIRC [regímenes complementarios de jubilación obligatorios franceses]) y, en general, la uniformización de los modos de indemnización en materia de pensiones, despidos o previsión social. Los autores del texto se inclinan por una fórmula que privilegie el salario directo, dejando a los asalariados la organización de los complementos de pensiones y jubilaciones (p. 29).

Estas propuestas no son utópicas. Constituyen el inicio de la propuesta de una serie de modificaciones y de las consiguientes presiones sobre las Administraciones públicas para incitarlas a modificar los reglamentos y los procedimientos actualmente en vigor. De ello da fe, por ejemplo, la carta enviada en 1996 al INSEE por el Sindicato Nacional de la Industria Farmacéutica (SNIP) en la que comunica a la Administración la imposibilidad de las industrias farmacéuticas para responder, en lo sucesivo, a las encuestas y declaraciones obligatorias basadas en las categorías socioprofesionales (como, por ejemplo, «L'Enquête sur la Structure des Emplois» [«Encuesta sobre la Estructura de los Empleos»]), alegando que, a partir de la revisión de su sistema de clasificación de empleos en junio de 1994, se renuncia a la referencia a las categorías socioprofesionales, «estimando que tales nociones ya no reflejan las realidades actuales y no sirven para preparar a las empresas y a sus asalariados para las evoluciones económicas en curso». En la nota que acompaña a la carta, la existencia de estatutos de categoría se considera tan perjudicial para la empresa como peligrosa para el propio asalariado, cuya esperanza de «encontrar un nuevo empleo en un universo inestable» depende del «valor añadido que haya podido adquirir gracias a su empresa» y no «de la cualificación de su empleo y de su categoría socioprofesional anteriores, por muy halagüeños que éstos puedan ser». El acta de una reunión posterior sobre el mismo tema explicita que con esta iniciativa el SNIP intenta «promover en el sector nuevos modelos de gestión y de reconocimiento de las cualificaciones, más adaptados a las nuevas realidades. En resumen, se trata de pasar de modelos de gestión colectivos básicamente centrados en los estatutos, a modelos de gestión colectivos e individuales básicamente centrados en la gestión de la competencia». Y concluye diciendo que «las contingencias administrativas no pueden convertirse en un obstáculo frente a la emergencia de los nuevos valores deseados por el sector. Para impedirlo, convendría limitar la reconstrucción de la lógica anterior de los estatutos a fines de tratamiento exclusivamente estadístico o administrativo de la información». La importancia de la batalla se expresa en estas últimas frases, puesto que los expertos del INSEE hacen constar que la nomenclatura de los empleos diseñada por el mismo sindicato permite una codificación bastante rápida de los empleos de la industria según la nomenclatura de las categorías socioprofesionales. A partir de este momento, la dificultad técnica de presentar las estadísticas con el formato pedido por la Administración se convierte en un pretexto para la introducción de una reforma ideológica.

Los documentos que acabamos de examinar avalan seriamente la posibilidad de un inminente estallido de la categoría de los cuadros. Así pues, esta categoría a la que hace hace veinte años podíamos someter a una empresa de *deconstrucción* mostrando que, lejos de poseer la unicidad y la naturalidad que se le atribuía entonces, era heterogénea, estaba atravesada por relaciones de interés y de poder y era el fruto de una historia económica y política (en definitiva, que esta categoría no era, al menos en las versiones más esquemáticas del paradigma, más que una encarnación ideológica) es hoy objeto, por parte de la patronal, de un trabajo de *desmantelamiento* que se apoya en argumentos de la literatura sociológica de inspiración crítica cuya pertinencia había sido rechazada en otros tiempos. Así pues, el mantenimiento de una solidaridad fuerte, de una unidad, entre las direcciones y sus cuadros ejecutivos, tan esencial para las grandes empresas integradas, con sus concentraciones obreras y sus sindicatos combativos, deja de ser un objetivo prioritario.

La validez de las categorías movilizadas por la nomenclatura de las categorías socioprofesionales, en la que se fundaba en gran parte la imagen de la sociedad francesa como conjunto de clases sociales, dependía fuertemente de su adecuación a las divisiones vigentes en el mundo social. Sin embargo, en buena medida, la nitidez de tales divisiones era en sí misma el fruto de la objetivación de los dispositivos reglamentarios y de los modos de organización del trabajo, cuyo producto era la nomenclatura misma. La confirmación recíproca entre las divisiones de la nomenclatura y las divisiones observables en el mundo era finalmente lo que daba a la nomenclatura su credibilidad. Pero, como sucede con la moneda, la confianza que las personas depositan en su carácter bien fundado y, más profundamente, la integración de las categorías de la nomenclatura en sus categorías mentales contribuían en buena parte a mantener esta adecuación y, de paso, a sustentar la confianza en la nomenclatura y en los análisis en términos de clase apoyados en ella. El efecto de la puesta en cuestión de los dispositivos reglamentarios y de los modelos de organización conformes con la nomenclatura ha tenido como resultado alejarla del mundo, separarla de su objeto y, de este modo, romper la adhesión tácita que se le otorgaba. Por otra parte, más allá del contenido mismo de la nomenclatura, la creencia en su validez se fundaba en la posibilidad de proveer de un mínimo de estabilidad al mundo social. La nomenclatura podía ser enmendada al detalle, sin que ello invalidara la posibilidad de describir el mundo socioprofesional por medio de una taxonomía. A la inversa, la puesta en cuestión, incluso relativa, de una estabilidad del mundo social en provecho de una visión que da prioridad a la incertidumbre y la com-

plejidad tuvo por efecto la reducción de la confianza otorgada a las descripciones que aquélla hacía posibles[60].

Sin embargo, no hay nada más ingenuo que oponer la singularidad de las condiciones reales a la supuesta uniformidad de las pertenencias de clase, como hacen hoy aquellos que, sirviéndose de técnicas monográficas o de estadísticas asociadas a la microhistoria (por ejemplo Gribaudi, Blum, 1990) o inspirándose en ellas (como Rosanvallon, 1995, pp. 197-216), redescubren la diversidad de las situaciones laborales, de las trayectorias sociales, de los recorridos migratorios, de las identidades reconocidas o de las redes de relaciones y hacen que tales fenómenos, sacados a la luz, sean tan reales como culpables de sembrar una duda radical sobre las descripciones establecidas en términos de categorías, grupos o clases. Se olvida –y así lo prueban numerosos trabajos[61]– que la formación de los grupos y de las clases implica siempre un trabajo enorme, difícil y frecuentemente conflictivo de equiparación, imprescindible para resaltar, sobre el fondo de una diversidad más o menos amplia de condiciones, las propiedades juzgadas comunes y aprovechadas para valorar las similitudes. Pero esta labor equiparativa no borra en absoluto la singularidad de las condiciones, a las que

[60] La confianza en la nomenclatura está en declive, como demuestra el encargo de revisarla confiada por el INSEE a algunos de sus cuadros. El resultado de su encuesta (Faucheux, Neyret, 1999) revela, sin embargo, que tanto los analistas del mundo social como los agentes sociales la consideran irremplazable y se conforman con proponer un ligero lavado de cara. Así mismo, una jornada de estudios organizada por el Observatoire Sociologique du Changement [Observatorio Sociológico del Cambio], el 14 de marzo de 1997, sobre el tema del «debilitamiento de la categoría socioprofesional como factor explicativo de los comportamientos y de las opiniones», desmentía globalmente esta opinión. Ciertamente, Alain Chenu (1997b) sugería que la nomenclatura era ligeramente menos «robusta» en 1990 que en 1982 o en 1975, en la medida en que la probabilidad de codificar dos veces y de la misma manera a un mismo individuo no había variado, mientras que los métodos de codificación sí habían mejorado. Atribuía esta situación a «la emergencia de los convenios colectivos con criterios clasificadores» y a «la tendencia a la individualización de los salarios», que «contribuyen a dificultar la localización del estatuto social adscrito a tal o cual empleo o profesión». Cabe encontrar también algunos puntos débiles del poder explicativo de las categorías socioprofesionales, como en el caso de los comportamientos sexuales o el de las actitudes de los estudiantes con respecto a sus estudios. Sin embargo, en su conjunto, las categorías socioprofesionales no parecen haber perdido, al menos de manera notable, su poder discriminante. Cfr. el informe de Fermanian (1997).

[61] Se trata de obras, en su mayoría históricas, que, frente al simplismo mecanicista del marxismo estructuralista, demuestran el trabajo especialmente político necesario para elaborar las equivalencias en las que se asientan las clases sociales y para instituir las herramientas con las que se construyen sus representaciones. En particular, véase Thompson (1988) y Sewell (1983).

siempre cabe acudir para dificultar la construcción de equivalencias o para deshacer equivalencias que, como evidencian Michel Callon o Bruno Latour (1981), nunca son irreversibles. De ahí que todas las medidas que contribuyen a deshacer equivalencias establecidas –en sentido administrativo, sociográfico o estadístico– acaban destacando una vez más las singularidades, tanto a los ojos de los observadores como a los de sus propios actores, y, en general, constituyendo un mundo dominado por la sensibilidad a unas diferencias que, cuando los sistemas de equivalencias funcionaban, tenían una importancia igualmente *real* pero que era considerada menor. Con la deconstrucción de la representación de las clases sociales, las singularidades múltiples retornan a la superficie allí donde habían sido veladas por el efecto homogeneizante de unas equivalencias tan inscritas en formas instituidas (clasificaciones, dispositivos de organización, etc.) como incorporadas a las competencias cognitivas de los actores sociales. La representación tanta veces esquemática y, por ello mismo, tan fácilmente criticable de un mundo social dividido en grupos o categorías homogéneas se sustituye por la visión, no menos sumaria, de un universo estallado, parcelado y compuesto únicamente por una yuxtaposición de destinos individuales, punto de apoyo al servicio de las sociologías que constataban o anunciaban la desaparición de la sociedad como «representación muy particular de la vida social» (Dubet, 1994, p. 52).

El efecto sobre la crítica del cuestionamiento de las clases sociales

El debilitamiento del modelo de las clases sociales repercute sobre todo en la crítica social, en la medida en que ésta ha descansado, desde hace más de un siglo, en la denuncia de las desigualdades de todo tipo entre clases de individuos y se ha esforzado en promover un reparto equitativo de las cargas y de los beneficios asociados a la participación de estos diferentes grupos en el mismo proceso productivo. La negación de la existencia de clases diferentes, con intereses reconocidos como total o parcialmente contradictorios y la concentración de los análisis en el conglomerado de los «excluidos», precisamente definido por su ausencia de participación en el proceso productivo, invalida casi de golpe el discurso de la crítica social tradicional, que pondría de manifiesto, por ejemplo, el incremento de las desigualdades entre los «incluidos» en el mismo momento en que esta cualidad los convierte, de acuerdo con los esquemas analíticos dominantes en la actualidad, en los nuevos «privilegiados», o que demostraría, al recomponer la «clase obrera» añadiendo a los obreros una buena parte de los nuevos empleados, que ésta, en vez de desaparecer, está alcanzando un peso demográfico absolutamente impresionante.

La deconstrucción de las categorías sociales afecta también a la crítica artista a causa de la confusión creada en torno a otra oposición central en Francia desde mediados del siglo XIX: la que separa a intelectuales y artistas de las elites económicas. Según diversos indicadores, este antagonismo tiende, si no a perder toda su pertinencia, sí al menos a atenuarse rápidamente (Chiapello, 1998).

El modo en que la figura del *manager* adopta las características del artista y del intelectual tiende a difuminar la distancia, instituida desde el romanticismo, entre el realismo de los que se ocupan de los negocios y el idealismo de los hombres de la cultura, tanto más cuanto que los cambios en el sistema de producción cultural conducen a los intelectuales o artistas que pretendan llevar a cabo sus proyectos a desarrollar una intensa actividad de conexión con instancias y personas muy diversas, de exploración de redes, de instauración de colaboraciones y de montajes, sobre todo financieros, de proyectos (especial, aunque no exclusivamente, en el ámbito de la investigación o en el de los espectáculos en vivo, el teatro, la música, etc.). Es así como, por ejemplo, la vida del artista tal y como se describe en los recientes trabajos de Pierre-Michel Menger (1991, 1994, 1995) sobre las profesiones del espectáculo constituye el límite, bastante real, hacia el que parece orientarse el ideal del *manager* tal y como lo hemos encontrado en las publicaciones de las consultoras. Para enfrentarse a un universo profesional inestable e incierto, los artistas diversifican sus riesgos dotándose de «una cartera de actividades y de recursos con riesgos desiguales», lo que confiere «a la organización individual del trabajo artístico ciertas propiedades de una miniempresa». En su caso, la intermitencia es la forma de empleo más extendida y se caracteriza por la alternancia de una sucesión de cortos periodos de trabajo con periodos de no trabajo más o menos duraderos: su carrera profesional ya no consiste en ocuparse de «cubrir vacantes», sino en empeñarse en una multiplicidad de proyectos habitualmente muy heterogéneos (5 de media al año en 1988, más de 10 para el 10 por 100 de los artistas del espectáculo). La mejor estrategia consiste en acaparar empleos relativamente estables (para asegurarse principalmente el derecho a los subsidios del paro) y contratos muy cortos y diversificados, lo que permite «explorar nuevos y fecundos contextos laborales», aumentar el número de contactos no recurrentes, adquirir nuevas competencias e informaciones y beneficiarse de un efecto de «reputación», factores que a su vez aumentan «la empleabilidad», la cual depende en gran medida de la «visibilidad de la fama» y del peso que confiere la anterior participación en proyectos importantes. Cuando el ideal del *manager* sin ataduras sustituye a la figura del propietario –poseído por sus bienes– o a la del director –acaparado por la planificación y por la gestión racional–, la tensión entre la movilidad del artista y la firmeza obsesiva del que prospera en el mundo de los negocios tiende a reducirse. ¿No es acaso el *neomanager*, tanto como el artista, un creativo, una persona dotada de intuición, de capacidad de invención, de visión, una persona con contactos, abierta a los encuentros fortuitos, siempre en movimiento, de un proyecto a otro, de un mundo a otro? ¿No está, como el artista, liberado de las pesadeces de la posesión y de las obligaciones de la posición jerárquica, de los signos del poder –oficina o corbata– y, en definitiva, de las hipocresías de la moral burguesa? Pero, a la inversa, el artista, incluso el intelectual o el investigador ¿no son también, actualmente, personas de redes, siempre en busca de productores porque sus proyectos dependen de montajes costosos, heterogéneos y complejos y de la capacidad de entenderse con actores múltiples, distantes y con posiciones muy diversas –desde el cargo electo municipal al jefe de empresa, pasando por el agregado ministerial– a los que debe interesar, convencer y seducir?

Al mismo tiempo, todo el equilibrio conflictivo de las elites dirigentes se ve comprometido, cuando los antiguos antagonismos regulados por el juego de las tradiciones críticas son reemplazados por una alternancia entre fusiones, en las que cada uno de los agentes en juego se arriesga a perder su identidad, así como por competencias salvajes, prácticamente en el mismo terreno. Uno de los efectos de estas transformaciones ha sido el de convertir la adopción de una postura crítica –que contribuía desde la mitad del siglo XVIII, y más claramente aún, desde el caso Dreyfus, a definir al artista o intelectual en cuanto tal– en algo a la vez más imprescindible y más inoperante que nunca. Es necesaria en tanto en cuanto supone para los intelectuales la única seña capaz de conservar su especificidad o su identidad frente a los hombres de negocios y de poder. Pero la crítica de estos intelectuales o artistas, rápidamente acusada de «corrosiva», «molesta» o «radical» tanto por los grandes medios de comunicación como por los adversarios a los que debería escandalizar, quienes, revelándose más bien como compañeros –e incluso como dobles– se apresuran a retomar la crítica por su cuenta, pierde su punto de aplicación, condenándose al cambio eterno o a una vana puja.

Este fenómeno de ósmosis se puede relacionar con el considerable desarrollo desde hace treinta años de un público formado en la enseñanza secundaria y en la universidad, cuyos miembros comparten unos esquemas culturales transmitidos por la generación anterior y, en particular, por la de los profesores y los mediadores culturales –periodistas, animadores, gentes de teatro–, que en su día fueron los estudiantes de mayo de 1968 y que hoy son quienes ocupan las posiciones de poder cultural en la universidad, el mundo editorial y en el de los medios de comunicación. Estos maestros pensadores han difundido ampliamente las formas y expresiones de la crítica artista que habían caracterizado a las vanguardias de la primera mitad de siglo –cubismo, dadaísmo, surrealismo–, y de las que ellos mismos habían bebido, contribuyendo así a la constitución de una demanda comercial de productos etiquetados como «transgresores», por más

que los «tabúes» criticados estén ya muy alejados del contenido real de las censuras, de lo que no se dice y lo que se prohíbe, que pesan hoy sobre la facultad de pensar y de expresarse.

La deconstrucción de las categorías sociales, en la medida en que está vinculada a la flexibilización de los formatos de recogida estadística de datos y a las clasificaciones utilizadas por las empresas, también ha contribuido a desorganizar las relaciones laborales y sobre todo las pruebas vigentes para acceder a un empleo, para conseguir un ascenso, para alcanzar determinados niveles de remuneración, etcétera.

El efecto de la descategorización en las pruebas de acceso al trabajo

Cuando hemos establecido el concepto de prueba en la introducción a esta obra, hemos considerado que cabía definir una sociedad (o un estado de sociedad) por la naturaleza de las pruebas que se impone, a cuyo través se efectúa la selección social de las personas, y por los conflictos que provoca el carácter más o menos justo de las mismas. Así pues, a este respecto, esta obra trata de dar cuenta de una transformación radical. Las pruebas ligadas al trabajo (de selección, de ascenso, de correspondencia de personas y puestos de trabajo, de determinación de las retribuciones, etc.) estaban, en la década de 1960, bastante institucionalizadas en torno a la organización de unas carreras largas, enmarcadas por unos convenios colectivos relativamente constrictivos y una presencia sindical lo suficientemente importante como para hacerlos respetar. El reparto de ingresos entre los asalariados se gestionaba en el seno de grandes colectivos que dependían de un mismo patrón, lo que permitía tanto la formación de comunidades de condición y de interés como la aplicación de una justicia formalizada y negociada que asociaba un nivel de ingresos a un nivel de cualificación. El contrato indefinido era el único posible: los demás tipos de contrataciones estaban sometidos a restricciones muy fuertes.

Treinta años más tarde, todo este edificio se ha venido abajo. La determinación de los ingresos depende ampliamente de una relación de fuerzas desequilibrada que coloca en el mercado al asalariado individual, que tiene que trabajar para vivir, frente a una empresa muy estructurada, en condiciones de aprovechar todas las oportunidades ofrecidas por la desregulación del derecho laboral. Como las carreras están ahora muy poco organizadas, las personas se ven obligadas a un continuo regreso al mercado, donde se examina su valor en los diferentes momentos de su vida profesional. La transformación de los grandes colectivos en flotillas de pequeñas estructuras y la multiplicación de las condiciones salariales (tipos de contrato, tipos de empleadores, horarios, convenios colectivos aplicables...) han provocado el estallido del espacio de cálculo unificado en una multitud de situaciones singulares, difícilmente reunibles en una imagen de conjunto. La multiplicación de los cálculos locales hace perder de vista los grandes repartos distribuidos en la red y difíciles de totalizar. De todas formas, si bien es cierto que los obstáculos técnicos a los que se enfrenta la agregación de situaciones inconexas son considerables, existe un previo a este problema: sencillamente, la información no se encuentra disponible. En efecto, los dispositivos de representación de los asalariados y de recogida de la información están todos engastados tanto en la unidad jurídica «empresa» o, bajo ciertas condiciones, en la unidad más pequeña de centro de trabajo en tanto que colectivo laboral vinculado a una sola empresa, excluyendo a los trabajadores de otras estructuras (interinos, sociedades de servicios, subcontratas), como, a un nivel de agregación más elevado, en la unidad mayor de un grupo de empresas unidas por participaciones mayoritarias, pero estrictamente delimitadas por el territorio del Estado-nación, a pesar de los recientes progresos hacia la creación de «comités de grupo europeos» en algunas multinacionales[62]. Por este motivo no permiten el acceso a datos de alcance internacional.

[62] Tras más de veinte años de esfuerzos comunitarios, el 22 de septiembre de 1994 aparece por fin una directiva sobre los comités europeos de empresa, que obliga a negociar a las empresas de dimensión comunitaria. A cambio, ofrece plena libertad a las partes para determinar el contenido del acuerdo (lugar, frecuencia, duración de las reuniones, recursos materiales y financieros, atribuciones, procedimientos de información y de consulta) y para escoger entre crear un comité europeo o prever un procedimiento de consulta e información para los asalariados a escala europea (Bonnechère, 1997, p. 109). Si las negociaciones fracasan, cabe aplicar unas disposiciones por defecto al cabo de tres años. Pero los acuerdos firmados con anterioridad a la entrada en vigor de la directiva dispensaban de una nueva negociación, lo que ha dado lugar a maniobras febriles por parte de los grupos inicialmente más hostiles, como Uniliver o Peugeot (Rehfeldt, 1997). Por otro lado, los acuerdos firmados pueden llegar a ser menos favorables que las disposiciones por defecto, incluso existe la posibilidad de negociar que no se cree ningún procedimiento ni ningún comité. La patronal, representada a escala europea por la UNICE y siempre hostil a cualquier avance en este sentido, ha hecho fracasar desde 1972 proyectos de este estilo en varias ocasiones y ha contribuido en gran medida a minimizar el impacto de esta directiva que supone un primer paso hacia una representación europea de los asalariados. La patronal piensa que, antes de legislar, hay que dar libertad a las multinacionales para experimentar dispositivos, puesto que algunas empresas, principalmente francesas pero también alemanas, como Renault, Bull, Thomson, Danone o Volkswagen, ya se han comprometido en la creación de «comités de grupo europeos», con atribuciones muy variables y que no cubren forzosamente toda la empresa sino tan sólo a un sector, etc. (cfr. el excepcional núm. 15 de *Alternatives Économiques*, enero de 1993). Los propios sindicatos han tardado en reconocer la necesidad de una reglamentación a escala europea, dominados por el temor tanto a disposiciones comunitarias menos favorables que pudieran imponerse a sus asalariados como a la obligación de lanzarse al aprendizaje de un trabajo de carácter transnacional.

Los desplazamientos del capitalismo han contribuido a deshacer las pruebas cuyo nivel de control y de tensión era, en justicia, bajo el efecto de décadas de ejercicio de la crítica social, tremendo y que podían considerarse, siguiendo la terminología empleada en este libro, «pruebas de grandeza». Una vez derrotadas, no quedan sino las «pruebas de fuerza».

3. LOS EFECTOS DE LOS DESPLAZAMIENTOS SOBRE LAS PRUEBAS INSTITUIDAS

La acción ejercida por los desplazamientos en las pruebas instituidas se pone de manifiesto especialmente a través de su papel en la desintegración de las categorías de análisis que permitían a las pruebas tender hacia la justicia.

Aquí vamos a poner a trabajar juntas dos lógicas elaboradas por tradiciones intelectuales diferentes, que subyacen a descripciones del mundo social frecuentemente asumidas como incompatibles e incluso como antagonistas: la lógica de la *categorización* y la lógica del *desplazamiento*. El idioma de la primera compone un discurso que habla de justicia, de derecho, de legitimidad, de generalidad. El lenguaje de la segunda elabora descripciones en términos de fuerzas, estrategias, posiciones y redes. El análisis del modo en que se articulan ambas lógicas parece absolutamente indispensable para comprender tanto la fuerza de la crítica como sus dificultades para incidir en el mundo

El papel de la categorización en la orientación de las pruebas hacia la justicia

Hemos definido la prueba siempre como una prueba de fuerza (véase la introducción). Pero también hemos hecho referencia a un *continuum* de situaciones entre, en un extremo, las pruebas denominadas «de grandeza», en las que las fuerzas en juego que en ellas se miden están especificadas, excluyéndose aquellas otras que el formato de la prueba permite asegurar que no habrán de perturbar los resultados de ésta, y, en el otro extremo, las pruebas llamadas simplemente «de fuerza», que se caracterizan por no estar ni controladas ni especificadas.

De este modo, una prueba de grandeza, es decir, conforme a un modelo de justicia, supone ante todo un despliegue de dispositivos para controlar la naturaleza y la pluralidad de las fuerzas implicadas. Es posible ilustrar este proceso de organización de la competencia social recurriendo a múltiples figuras tomadas, por ejemplo, de la historia de la evolución del sistema escolar, con su introducción del anonimato en las oposiciones o la tarjeta escolar que limita las posibilidades de elección de centro; de la historia económica, con sus leyes antitrust o la instauración de comisiones de control de las operaciones bursátiles; o de la institución de la democracia electoral, con su prohibición de incluir en una misma lista a miembros de una misma familia, para proteger la grandeza cívica del parasitismo de las fuerzas del mundo doméstico. Pero también se pueden encontrar ejemplos en las pruebas deportivas, que suponen, como analiza acertadamente A. Ehrenberg (1991), uno de los paradigmas de los que se nutre nuestra concepción de la prueba justa.

Un estudio de Georges Vigarello (1989) esboza la dinámica de la reglamentación en el caso de la prueba deportiva. Ésta está ligada, en un primer momento, a la progresiva autonomización de las distintas disciplinas o a la incorporación de una práctica desarrollada libremente por aficionados, cada uno con sus propios recursos y, por lo tanto, de modo variable, empeñando fuerzas distintas y débilmente cualificadas, al estatuto de disciplina autónoma susceptible de participar en competiciones internacionales. «Así pues, la historia de cada deporte es fundamentalmente la historia de la constitución de un cuerpo de reglamentos cada vez más detallados y precisos, que impone un código único a maneras de jugar o de enfrentarse que, anteriormente, eran estrictamente locales o regionales» (Elias, Dunnig, 1986, p. 16). En este caso, la reglamentación apunta a especificar tanto el tipo de fuerza implicada en la prueba como el modo en que conviene organizar esta última para que sea esa fuerza la que se revele y no ninguna otra, con el fin de impedir que los competidores usen fuerzas de naturaleza diferente para igualar las posibilidades de los distintos participantes, y que su éxito o fracaso dependan exclusivamente de su mérito.

Pero el trabajo de reglamentación no se detiene con la especificación de la disciplina establecida. En efecto, el afán de victoria de los deportistas los conduce a la introducción de modificaciones, normalmente de poco alcance, en las técnicas utilizadas, ya sea en la manera de utilizar su cuerpo o en el modo de dar forma a los instrumentos materiales de su ejercicio (pértigas, bicicletas, jabalinas...). Tales modificaciones pueden pasar por un tiempo inadvertidas y facilitar la victoria, para convertirse después en el objeto de una reglamentación forzada por los adversarios que, excluidos de su beneficio, perdieron de una manera que consideran injusta en la medida en que las condiciones de la prueba fueron modificadas unilateralmente. Pueden alegar que no se han enfrentado a sus adversarios más afortunados en una misma prueba de una misma disciplina.

Veamos algunos ejemplos. Inspirado en un deporte vasco tradicional que consiste en el lanzamiento de troncos de árboles, Érausquin, un atleta español, introdujo en 1956 un nuevo estilo en el lanzamiento de jabalina denominado «en rotación». Obtuvo un éxito clamoroso. Sin embargo, su técnica fue prohibida quince días antes de los juegos olímpicos de Melbourne por «peligrosa» (la

jabalina podía escapar fácilmente a su trayectoria y dañar a los espectadores) y porque modificaba radicalmente las «cualidades físicas requeridas hasta entonces» al lanzador. En 1986, una nueva reglamentación responde a una nueva variación aplicada también a la jabalina, dos años después de que Held introdujera una jabalina más eficaz con un centro de gravedad modificado. También es ilustrativo el ejemplo del salto de altura. En este caso, los desplazamientos en el uso del cuerpo por parte de algunos atletas han conducido a cambiar el reglamento y las características técnicas del material utilizado. En 1910, Horine inventó un salto muy horizontal y costal. En 1922, Osborn lo recupera añadiéndole –nuevo desplazamiento– «un breve apoyo de la mano sobre el listón rígido». Tras este desplazamiento se cambia el reglamento para «modificar la orientación de los soportes de modo que los postes de salto no puedan impedir bajo ninguna circunstancia la caída de la barra». G. Vigarello advierte acertadamente que este cambio del reglamento –del orden de la categorización si nos remitimos a nuestro marco de análisis–, es el resultado más o menos tardío del desplazamiento efectuado. Se trata, pues, de «un dispositivo reactivo».

De este modo, la evolución de la reglamentación deportiva es en gran medida el resultado de la exigencia meritocrática de una igualdad de oportunidades. Las condiciones de la prueba han de disponerse de tal modo que el mérito de los competidores se revele en lo que éste tiene de más personal, limitándose en la medida de lo posible las desigualdades debidas a la suerte o al azar. Por este motivo, los adversarios han de poseer una fuerza aproximadamente equivalente antes de la prueba, lo que se consigue, en los deportes en los que las cualidades físicas no modificables –como la talla o el peso– son determinantes, gracias al establecimiento de unas clases (como en el boxeo) y, en general, a la organización de un recorrido selectivo con series ordenadas de pruebas en las que sólo se admite a aquellos que hayan superado las precedentes con las mejores clasificaciones. En lo que respecta al proceso de selección social en general, la existencia de un recorrido ordenado de pruebas también juega un papel determinante, en particular limitando el número de candidatos para cada prueba de manera que los tribunales no se vean desbordados por la presencia de una multiplicidad de postulantes entre los que deje de ser materialmente posible, por motivos de carga mental o simplemente de tiempo, efectuar una selección justificable.

Para que la prueba sea considerada legítima debe conformarse mediante la especificación de su objeto e intención: pero además, ha de controlarse su puesta en práctica previniendo el parasitismo por parte de fuerzas desconocidas o, al menos, imprevistas. Una prueba formalmente regulada para confrontar únicamente a fuerzas de una misma naturaleza puede, en la práctica, dejar pasar una multiplicidad de fuerzas. Ésta es una de las razones por las que ni una sola prueba, por muy impecable que parezca, debe quedar al margen de la crítica.

Además de por su carácter más o menos especificado y controlado, es decir, legítimo, la prueba puede caracterizarse por otras dos dimensiones.

La primera se refiere al grado de expresión del cambio de estado revelado por ella y atañe, por lo tanto, *al nivel de reflexividad* de las personas comprometidas en la prueba. Cualquier cambio de estado en cualquier ser de este mundo deja un rastro que o logra pasar prácticamente desapercibido o, al contrario, es descubierto por alguien que lo aprovecha para hacer manifiesto que algo ha cambiado. Así pues, la manifestación de un cambio de estado es capaz de adoptar formas diversas con intensidades muy desiguales: en un extremo se hallarían las pruebas cuya marca queda muy débilmente impresa (como la de una inquietud pasajera: «¿por qué X se ha dado la vuelta cuando le estaba hablando en el ascensor?»; «¿por qué no he sido invitado a la despedida de ese colega destinado a otro puesto de trabajo?»), y en el otro aquellas en las cuales la posibilidad de un cambio de estado se exprese de modo inteligible para cualquiera, lo que supone un cierto número de condiciones que satisfagan criterios de imparcialidad y de estabilidad (como en el caso de los exámenes y de las pruebas de contratación).

La segunda dimensión atañe *la estabilidad relativa de las personas comprometidas en la prueba*. Un mundo en el que las personas estuvieran permanentemente sumidas en la incertidumbre de las pruebas sería caótico. No podría decirse nada acerca de él. Para que la expresión de una prueba tenga «sentido hace falta, al menos, una persona a salvo de la incertidumbre» (Chateauraynaud, 1991, p. 166). A este respecto, cabría trazar una línea que tuviera, en un extremo, las situaciones en las que el estado de un buen número de personas es incierto, objeto de múltiples disputas, en las que el más mínimo consenso sobre el objeto de la prueba en cuestión o sobre sus «apuestas» resulta imposible, y, en el otro, las situaciones en las que, por una parte, los juicios concuerdan con el estado de la mayoría de las personas presentes de modo que la incertidumbre se refiere tan sólo a una o a un número limitado de ellas (por ejemplo, al valor de los estudiantes que superan el examen, pero no al de sus examinadores) y, por otra parte, existe un acuerdo sobre lo que está sujeto a incertidumbre en el estado de esa persona o de ese pequeño número de personas (se verifica, por ejemplo, el conocimiento que el estudiante tiene del latín, pero no el grado de afecto que siente por sus padres).

Aunque la distinción analítica de estos tres *continuum* de pruebas –según el grado de legitimidad, de reflexividad o de estabilidad relativa de las personas comprometidas– pueda resultar útil, no conviene olvidar su interdependencia. En efecto, la estabilización de un gran número de las personas que rodean la prueba implica una expresión bastante formalizada de los estados (reflexividad). Con respecto a la referencia a un principio de justicia (legitimidad), ésta requiere una definición bastante precisa de la relación bajo la cual las personas comprometidas en una prueba son confrontadas las unas a las otras. En general,

cuanto más alto es el nivel de convencionalismo de una prueba más sujeta suele estar a un marco reglamentario o jurídico y más se especifican estos diferentes parámetros. Cabe hablar entonces de pruebas *instituidas* (las elecciones políticas, los exámenes escolares, las pruebas deportivas, las negociaciones paritarias entre agentes sociales), definidas y reconocidas como tales. Los sujetos implicados no pueden ignorar bajo ningún concepto que en tales situaciones sus juicios y acciones tendrán efectos duraderos, contrariamente a aquellas situaciones en las que al menos uno de los participantes se siente sometido a una prueba y a una evaluación, pero que no son unánimemente reconocidas como tales al no ser producto de un trabajo colectivo de cualificación. En este segundo caso, aquel que hace explícito lo ocurrido, redefiniendo la situación como una prueba, puede encontrarse con el escepticismo de los otros participantes e incluso verse descalificado por «paranoico».

Estas pruebas tan formalizadas poseen, con respecto a las disputas de la vida cotidiana, ventajas e inconvenientes. Su ventaja consiste en que, al limitar la cantidad de personas inciertas en presencia y obligar a los actores a entenderse acerca de los envites y de la relación bajo la cual serán evaluadas, tales pruebas logran alejar la violencia, la resolución de la disputa y la obtención de un acuerdo. A cambio, su coste estriba en obligar a las personas a limitar y precisar los motivos de sus disputas exigiéndoles por esta razón, a través de un proceso de categorización, el sacrificio de la ambivalencia, de lo vago, de lo movedizo y lo que se desplaza en provecho de lo estable.

Los procesos de categorización intervienen a todos los niveles para transformar las pruebas en pruebas de grandeza: por un lado, se especifican las clases de personas que pueden participar (cfr. las categorías de peso o edad en el deporte) y, por otro, las clases de fuerza que se pueden comprometer y las que no. La medida misma del resultado de la prueba supone la aplicación de categorías de juicio.

Con respecto al mundo del trabajo, la transformación de las pruebas que hemos venido observando se asemeja a una desorganización generalizada de las antiguas pruebas instituidas y a una desinstitucionalización en torno a los tres ejes evocados (especificación y control, reflexividad, estabilidad).

La naturaleza de aquello que se juzga en las pruebas de selección y de ascenso (¿competencia efectiva del personal?, ¿escasez en el mercado?, ¿acceso a las informaciones sobre los empleos que van a ser cubiertos?, ¿prestigio?, ¿maleabilidad?, ¿empleabilidad a largo plazo?, ¿grado de organización colectiva de los trabajadores?) parece particularmente indistinta y variable según el dispositivo adoptado. (En este sentido, F. Eymard-Duvernay y E. Marchal [1997] han puesto de manifiesto que las «convenciones de competencias» aplicadas a la hora de seleccionar dependen más del canal de selección utilizado –pequeños anuncios, relaciones personales, cazacerebros– que de la persona evaluada.) Parece como si las trayectorias de selección ya no funcionasen, de tal forma que el número de candidatos que se presentan a las pruebas es absolutamente desproporcionado con respecto a la cantidad de personas susceptibles de superarlas. De tal suerte que las consultoras encargadas de contratar a través de pequeños anuncios se encuentran regularmente frente a tal cantidad de *curriculum vitae* que han de someterlos a una primera selección basada en variables demográficas discriminatorias, tales como la edad, el sexo o el lugar de residencia, que aunque no poseen más que una lejana relación con las competencias de las personas y con su adecuación a un determinado puesto de trabajo, sí refuerzan en cambio la exclusión de los «demasiado jóvenes», de los «demasiado viejos», de las mujeres y de los inmigrantes (Eymard-Duvernay, Marchal, 1997). Las personas tienen más dificultades que nunca para escoger las pruebas a las que presentarse, para decidir, por ejemplo, si cuentan con unas posibilidades de éxito razonables cuando no existen unas diferencias de fuerza demasiado importantes entre los distintos candidatos (en caso contrario, la prueba se consideraría injusta) o para obtener una definición estable de los criterios de selección que serán utilizados o, en general, para hacerse una idea de los títulos y de la formación necesarios para conseguir un trabajo. Crece el número de personas inseguras en cuanto a «su valor» en el mercado de trabajo o en su empresa, a pesar del incremento de los balances individuales organizados por las empresas que, en vez de estabilizar los niveles de evaluación, contribuyen a difundir una creencia, que invita a pensar que el valor de cada uno es eminentemente cambiante, de tal forma que las pruebas han de ser cotidianas. ¿Cómo juzgar la justicia de estas selecciones o pensar que las evaluaciones en términos de acceso al trabajo o de la calidad de los contratos y de los ingresos dependen del mérito relativo de las personas, cuando todo es una prueba, cuando las pruebas son cotidianas, cuando o no es posible identificar las pruebas más importantes o su identificación varía cada día, y cuando los criterios de evaluación son múltiples, variables y a veces no están tan siquiera formalizados? Un universo cuyas reglas son inciertas para todo el mundo es un universo que permite a los fuertes, dotados de fuerzas diversas y no especificadas, sacar partido de los débiles, cuya debilidad tampoco es fácil de determinar, ya que, a falta de grandes y pequeños, tenemos fuertes y débiles, es decir, ganadores y perdedores al final de una serie de pruebas poco evidentes, poco especificadas, poco controladas y poco estables.

Desplazamientos y descategorización: de la prueba de grandeza a la prueba de fuerza

La categorización supone un acercamiento entre elementos singulares a partir de una fórmula que posibilita la equivalencia. Tal equiparación permite

absorber elementos distintos, asimilados unos a otros bajo una determinada relación predefinida, en una clase común (como en las operaciones de codificación). De tal forma que la categorización acarrea un espacio con dos niveles: el de los elementos singulares y el de las convenciones de equivalencia con carácter de generalidad. Ponerlos en relación es una operación reflexiva que, al depender de la cualificación y apoyarse en el lenguaje, tiende a orientarse hacia la construcción jurídica.

En contraposición a la categorización, el desplazamiento prescinde de toda referencia a convenciones y no supone ni exterioridad ni generalidad. La lógica de los desplazamientos se reduce a un solo plano. Así pues, el desplazamiento es siempre local, eventual, circunstancial. Se puede confundir fácilmente con el azar y se conforma con una reflexividad limitada. Es así como esquiva la obligación de justificarse que tiene toda generalidad y que supone la referencia a un segundo nivel, aquel en el que precisamente se ubica la convención de equivalencia dentro de una lógica de la categorización. En los anteriores ejemplos relativos a las pruebas deportivas, el desplazamiento aparece como la repentina innovación de un deportista en el marco de la reglamentación oficial. Pero tan sólo se plantea la cuestión de la justificación del desplazamiento introducido en caso de que se ponga en relación la innovación no con el reglamento sino con sus principios subyacentes, es decir, con las construcciones pertenecientes a un segundo nivel que permiten juzgar las cosas, acercar las situaciones singulares y clasificarlas en al menos dos grupos: las autorizadas y las eliminadas por la prueba. Si no se supera el nivel del reglamento, es decir, de las antiguas categorías de análisis, y se pasa por una recategorización y no se aumenta la generalidad, el desplazamiento es invisible.

Situado en un solo plano, es decir, sin referencia a convenciones de justicia, el desplazamiento atañe a las personas que, cada una según el punto de vista de las demás, son todas diferentes, heterogéneas. Del encuentro de tales diferencias procede el desplazamiento que va de diferencia en diferencia, progresivamente, pero también, por analogía con el sentido freudiano del término, siguiendo cadenas asociativas. Los empresarios, por ejemplo, comenzaron introduciendo primas para aflojar el corsé de las clasificaciones salariales, para después elaborar y extender sistemas de evaluación individual que les dieran la posibilidad de asignar primas al mérito: al fin y al cabo, lo que parecían perseguir era la precarización de aquellos que, a la vista de las evaluaciones, parecían los menos productivos. Estas acciones se diferencian claramente de las mucho más visibles de renegociación de los convenios colectivos y de las tablas de clasificación, que se presentan como cambios de categorización y cuya transformación sucede a la práctica en vez de precederla.

En los regímenes de pruebas basados en la categorización, es decir, en las pruebas de grandeza, no se evalúan todos los aspectos de las personas en una

prueba, de manera que se puede asegurar su permanencia a lo largo del tránsito por pruebas sucesivas. En este caso, la prueba es, por excelencia, el momento en que se hace corresponder una acción con una cualificación, en pos de una justificación que aspire a alcanzar una validez general.

En un régimen de desplazamiento, la prueba adquiere una forma diferente: adopta la apariencia de un encuentro en el que las personas se enfrentan bajo un número ilimitado aspectos, sin que se especifiquen las fuerzas en juego y dónde cada uno arriesga en cada prueba su permanencia y su posibilidad de continuar. En este régimen, la prueba puede definirse como el momento en que una persona encuentra una resistencia y decide, para permanecer, intentar su modificación, es decir, desplazar su energía para componerse con otras personas, de forma que pueda sacar partido de la más mínima diferencia favorable. Así pues, la relación de fuerzas, que se ve modificada, es el desenlace de la prueba. Como la prueba en régimen de desplazamiento es una prueba de fuerza, cualquier desplazamiento que intervenga en el marco de una prueba establecida con la intención de esquivarla o de ganar sacando partido de las fuerzas no reconocidas inclinará la prueba de grandeza hacia la prueba de fuerza, tanto más irremediablemente cuanto que los desplazamientos se van acumulando sin que las pruebas se recategoricen para tomarlos en cuenta.

En un régimen de categorización, la transformación que entronca con un cambio del reglamento no puede ocultarse, ya que implica el uso de un lenguaje público y compromete a todas las personas que la categoría acerca y reúne. Pero el desplazamiento, como observara Freud, para quien constituye la fuente principal del funcionamiento inconsciente, se manifiesta, en el mejor de los casos y en ausencia de puntos de vista dominantes, tan sólo localmente, de modo momentáneo, circunstancial. De tal suerte que el efecto sorpresa aumenta el superávit de fuerza conseguido por el desplazamiento.

Hasta el momento hemos utilizado el término de fuerza sin necesidad de especificarlo, pero el estudio de las condiciones de la prueba de grandeza legítima nos permite ahora concretar lo que entendemos por éste. Cuando hablamos de fuerza o de grandeza no nos referimos, al menos no de modo sustancial, a entidades de distinta naturaleza, sino a diferentes regímenes de prueba. Llamamos grandeza a una cualidad de las personas que se revela en pruebas basadas en la categorización. Llamamos fuerza a una calidad de las personas que se manifiesta en las pruebas que surgen a raíz de un desplazamiento. Así pues, diremos que las fuerzas son, en un régimen de desplazamiento, la resultante de un juego de diferencias que asegura el éxito de las pruebas sin necesidad de un trabajo previo de identificación y de generalización. O inclusive, más lacónicamente, que las fuerzas son aquello que se desplaza sin constricciones de orden normativo, convencional o jurídico, es decir, ahorrando en la categorización.

La identificación de las nuevas pruebas y la reconstitución de categorías de juicio

Para estar en condiciones de someter de nuevo a las pruebas transformadas por desplazamientos a una exigencia de justicia, hay que comenzar por localizar esos desplazamientos y darles *un sentido*, es decir, conferirles un significado respecto al conjunto de relaciones preexistentes, parangonándolos con otros desplazamientos cuya dirección pretendemos demostrar que es la misma, lo que implica la constitución de una serie y, a través de ésta, el paso a un régimen de categorización. En efecto, para parangonar dichos desplazamientos, es decir, para construir una clase[63] o establecer una serie temporal, es necesario salir de la lógica del desplazamiento, dotarse de la posibilidad de un punto de vista externo y, por consiguiente, volver a la categorización.

De este modo, todo retorno reflexivo sobre la prueba tiende a inducir un cambio de régimen, puesto que para identificar *a posteriori* las causas de un éxito o de un fracaso es preciso recurrir a la categorización. Pero un retorno reflexivo que ambicione efectos duraderos tendrá que orientarse hacia la constitución de clases de pruebas o, al menos, hacia la identificación de precedentes, y tal operación sólo tendrá a su vez razón de ser cuando se intente evitar la repetición del fracaso o se pretenda conseguir el éxito, esfuerzo vano en el caso en que todas las pruebas nos parecieran perfectamente singulares o, si se quiere, circunstanciales.

---

[63] Por otra parte, resulta interesante comprobar que esto es exactamente lo que hacen M. Gribaudi y de A. Blum (1990) en un artículo que se presenta, en principio, como una crítica de las categorías y como un alegato en defensa de la vuelta a los datos estadísticos individuales. Pretendiendo dar cuenta de la movilidad social, entendida como la comparación entre los oficios ejercidos por los padres y los trabajos de sus hijos, prueban que los perfiles categoriales utilizados para demostrar el paso de una clase a otra o, por el contrario, la reproducción de clase no permiten ver más que aquello que las categorías no hayan borrado todavía y ocultan, sin embargo, las situaciones específicas de las personas «marginales» enganchadas a una clase en el marco de la realización de una partición del espacio que engloba a todo el mundo, pero cuyas características están lejos de las personas que componen el núcleo de la categoría. Aunque no puede negarse la buena fundamentación de su crítica de la categorización, al final la alternativa que proponen para dar cierta inteligibilidad al fenómeno analizado no es más que la realización de otro tipo de categorización. De este modo terminan construyendo clases de pares profesionales padre-hijo. Su fichero de registros individuales ya no está constituido por personas disfrazadas con un rango generacional y otro profesional, sino por lazos padre-hijo definidos como vínculos entre profesiones del tipo carnicero-panadero, propietario-notario, etc. Llegan a establecer tres clases de lazos generacionales entre profesiones, que permiten poner de manifiesto nuevos fenómenos en lo relativo a la movilidad social.

Esto significa que el tránsito a la categorización, aunque atañe prioritariamente a aquellos que, frente a la repetición del fracaso, tratan de comprender lo sucedido para defender la crítica de aquellas pruebas que los perjudicaron, también es llevado a cabo por aquellos a los que los desplazamientos trajeron la victoria: estos últimos, al darse cuenta de que la causa de su ganga no fue la suerte sino algo que hicieron, toman conciencia de su incapacidad para descubrir cuál de las acciones emprendidas fue determinante y, por lo tanto, lograr estar en condiciones de reproducir el éxito obtenido. Pero al abordar dicha tarea, pierden las ventajas de la ignorancia (de la inocencia) que, en un régimen de desplazamiento, suponía una parte de sus fuerzas.

El tránsito a la categorización es una de las tareas que incumben a la crítica, en la medida en que su objetivo es mejorar la justicia de las pruebas, lo que lleva, como hemos visto, a «tensarlas». De este modo, la paradoja de la crítica reside en el hecho de tener que afrontar por medio de la categorización modificaciones que, por lo general, remiten al orden del desplazamiento. Habla en nombre de aquellos que, en la lógica del desplazamiento, pierden en cada prueba un poco más de fuerza y de contacto con el mundo. Impotente para aumentar la fuerza de cada uno de los perdedores tomados por separado, lo que supondría su inscripción en la multiplicidad de los dispositivos que componen el mundo de vida, su recurso principal consiste en dar visibilidad a los sufrimientos con una forma discursiva que convierte una pluralidad de quejas en un único clamor. Así pues, su deber es parangonar situaciones individuales y, para constituirlas como injusticias, medirlas con respecto a un equivalente general: esto la sitúa de golpe en un régimen de categorización orientado hacia el objetivo jurídico de definir reglas o incluso de constituir derechos válidos en el ámbito general y, por lo tanto, accesibles para todos. Porque ¿de qué sirven las reglas y los derechos? ¿Por qué aumenta la fuerza de los débiles? Las reglas y los derechos imponen restricciones a las pruebas limitando el desplazamiento de fuerzas y hacen visibles y, por ende, controlables (o sancionables) las modificaciones que, provocadas por la pluralidad de los desplazamientos locales, modifican el campo de fuerzas.

Pero la temporalidad de la transformación categorial no es la misma que la de las modificaciones en un régimen de desplazamiento. El desplazamiento actúa con rapidez precisamente por ser local, circunstancial y múltiple, así como por operar a partir de variaciones diferenciales en un único plano, sin tratar de reunirse bajo un nombre común. *Con respecto al desplazamiento, la crítica siempre llega tarde*. En efecto, es a ella a quien corresponde el trabajo de ordenar lo heterogéneo para resaltar lo común de situaciones locales dispares, es decir, la tarea de darles sentido. Sobre ella recae el peso de probar que algo ha cambiado efectivamente, por más que ni las categorías del derecho ni las del pensamiento ordinario hayan registrado la transformación. Y mientras realiza esta labor el mundo

continúa transformándose de tal suerte que la crítica, cuya referencia basada en categorías existentes se inscribe en el pasado, se encuentra, cuando por fin consigue hacerse oír, frecuentemente desasida de un mundo que ya no es el mismo.

En el capítulo precedente, cuyo objetivo era ofrecer una imagen sintética de la realidad actual del trabajo, quedó constancia en repetidas ocasiones de las dificultades de la crítica cuando sus categorías ya no se adaptan al mundo que debe interpretar. De este modo hemos visto lo dificilísimo que era conocer la tasa de concentración del poder económico en Francia, habida cuenta de que los nuevos dispositivos en red no se dejan categorizar fácilmente. Hemos visto que ya no sabemos ni dónde situar las fronteras entre los patrones ni cómo redibujar los contornos de una clase obrera hoy en gran parte transferida al sector terciario, ni tampoco si debemos considerar a los trabajadores precarios como la reencarnación de aquella clase que ya se creía en vías de desaparición durante los gloriosos treinta años: el subproletariado. Otro ejemplo de clasificación inoperante: la disociación entre los investigadores que estudian las empresas y los que se centran en el mundo del trabajo. Se destruyeron los dispositivos reglamentarios y legislativos que contribuían a crear categorías de empleados o de empresas al tiempo que continuó la individualización de los trabajadores y de las empresas, al menos en aquellas dimensiones que anteriormente permitían su agrupación. Pero, para reemprender su curso, la crítica debe superar la constatación de la reaparición de lo singular y, una vez deshecho aquello que ligaba las situaciones, buscar nuevos principios que le permitan poner el mundo en orden con el fin de recuperar su capacidad de incidencia sobre el mismo.

CONCLUSIÓN: ¿EL FIN DE LA CRÍTICA?

Hubo que desengañarse rápidamente de las esperanzas puestas por algunos, en las décadas de 1970 y 1980, en una posible versión izquierdista del capitalismo. La reformulación del capitalismo, que rescató su lado excitante, creativo, prolífero, innovador y «liberador», permitió, durante algún tiempo, la reconstrucción de motivos de compromiso: pero éstos fueron esencialmente individuales. Las posibilidades abiertas a la realización personal corrieron paralelas a la exclusión de todas aquellas personas o grupos de personas que no disponían de los recursos necesarios para aprovecharlas, es decir, generaron un incremento de la pobreza y de las desigualdades.

El capitalismo se ha beneficiado a lo largo de todo este proceso, en el transcurso de los últimos veinte años, del debilitamiento de la crítica. ¿Cuáles son las posibilidades actuales de que la crítica se reconstituya con la suficiente solidez no únicamente para que logre que se acepten unos mínimos dispositivos de

seguridad, sino para que imponga unos límites más tajantes al desarrollo de un capitalismo destructivo? Para esbozar una respuesta cabría recordar una de las particularidades de la crisis de la crítica: el haber afectado a un mismo tiempo, aunque por distintos motivos, a la crítica social y a la crítica artista.

En el caso de *la crítica social*, los desplazamientos del capitalismo han engendrado un mundo difícil de interpretar y contra el que no es sencillo luchar con unas herramientas forjadas hace un siglo por los movimientos contestatarios, que reposan ideológicamente en la taxonomía de las clases sociales impuesta tras la Segunda Guerra Mundial y en la práctica en unos movimientos políticos y sindicales capaces de promover una interpretación de la sociedad distinta de la producida por las elites económicas. Estas dificultades empeoraron a causa de la implosión mundial de los regímenes comunistas y, en el caso de Europa Occidental, de los problemas del Estado del bienestar, en gran parte debidos a las estrategias de un capitalismo ofensivo que, tras el hundimiento comunista, pudo prescindir de la alianza sellada tras la crisis de la década de 1930 con el Estado social para reforzar su legitimidad o sencillamente para asegurar su supervivencia.

En la segunda mitad de la década de 1980, con el fin de la Guerra Fría, el capitalismo se queda solo, sin ninguna alternativa creíble capaz de enfrentarse a él. Esta idea no sólo se extendió entre los gestores del capitalismo triunfante, sino también entre los simpatizantes y los militantes de los antiguos partidos de izquierdas que, en su mayoría, incluso los que procedían de partidos comunistas desde hacía tiempo en declive, tenían gran interés, para conservar una legitimidad que cada vez les era menos reconocida, en hacer pública su renuncia a la violencia revolucionaria, al proyecto de transformación social radical, a la proyección en el futuro de una sociedad y de una humanidad nuevas, o a un porvenir radiante, que el pleno reconocimiento de los horrores que habían acompañado a la edificación de la sociedad soviética –ya conocidos desde hacía más de cincuenta años por todo aquel que quisiera verlos– había convertido en algo a un mismo tiempo odioso, quimérico y ridículo.

En distintos lugares de la periferia del sistema-mundo, movimientos de distinta importancia esgrimían una crítica, frecuentemente acompañada de violencia, que se presentaba como una alternativa al capitalismo o, más en general, a la sociedad occidental liberal o incluso a la modernidad –movimientos «antisistémicos», por retomar la expresión de I. Wallerstein[64], islamistas incluidos–, pero en las zonas centrales para el capitalismo tales formas de contestación no

[64] Castells, Yazawa y Kiselova (1996) describen y comparan tres movimientos de este tipo que, con ideologías y medios muy distintos y, todo hay que decirlo, desigualmente aceptables, emprenden una resistencia contra el liberalismo o contra la modernidad liberal (los zapatistas en México, las milicias en Estados Unidos y la secta Aum Shinrikyo en Japón).

sólo fueron menospreciadas, sino que también sirvieron para reforzar la dominación ideológica del capitalismo.

La desaparición de una alternativa positiva prueba igualmente el carácter específico de los esfuerzos emprendidos, en Francia a partir de la segunda mitad de la década de 1990, para reconstituir una crítica radical, que, una vez suprimida la referencia directa al comunismo e inclusive, con frecuencia, al marxismo, presentan la novedad de ser *puramente críticos* sin necesidad de revelar nunca el punto de apoyo normativo en que se fundamentan ni proponer dispositivos o ideologías sustitutivas.

Tal ausencia de alternativa ha acarreado dos tipos de resultados, por lo demás en armonía el uno con el otro: uno práctico y otro teórico. En el terreno práctico, la voluntad de actuar suscitada por la indignación frente a la miseria se desplaza hacia posturas caritativas o humanitarias, centradas en el contacto real, en la inmediatez (en contraposición al futuro lejano) y en las acciones directas encaminadas a aliviar el sufrimiento de los desgraciados. En el plano teórico, tales prácticas se corresponden con el abandono de enfoques macrosociológicos o macrohistóricos y con un repliegue hacia el microanálisis de acciones o los juicios circunstanciales, muchas veces interpretados como un indicador del «final de la crítica». Este movimiento está también subordinado en gran medida a la crisis de las formas de totalización basadas en las filosofías de la historia que, de manera cada vez más discreta y avergonzada en el transcurso de los últimos treinta años, sostenían los enfoques «macro», los grandes relatos y las grandes descripciones, tanto en historia como en sociología. Todos los autores clásicos del siglo XIX y de la primera mitad del XX, todavía considerados como los padres de la sociología moderna, fundaron sus descripciones en una tendencia histórica: una sucesión de modos de producción según Marx, el paso de la solidaridad mecánica a la solidaridad orgánica en Durkheim, el desarrollo de la racionalidad en Weber. Para la sociología, aún más que para la historia, la posibilidad de proyectar un punto en el futuro y de situarse en una especie de experiencia mental para conocer el presente era una condición de posibilidad de las macrodescripciones: como historia del presente, la sociología necesita anticipar el futuro para seleccionar lo pertinente de aquél, es decir, desde esta perspectiva, lo que en el presente es germen de futuro.

Las dificultades de la crítica social, que han venido agravándose a lo largo de las últimas décadas, ya habían comenzado en las décadas de 1950-1960 con la crítica del comunismo que adoptó, por la izquierda, la forma del izquierdismo, es decir, de una alianza de la crítica social con la crítica artista. El carácter social del segundo espíritu del capitalismo y su alianza táctica con el Estado del bienestar fueron objeto de denuncias virulentas, especialmente protagonizadas por los intelectuales. La radicalización de la crítica social se efectuó en gran parte retomando y endureciendo temas de la crítica artista. Se acusaba al Estado social asociado al capitalismo y a la socialdemocracia de conducir al «aburguesamiento» y a la «integración» de la clase obrera, de haberla metido en cintura y de ponerla finalmente al servicio del propio capital difuminando el horizonte revolucionario, lo que, a fin de cuentas, era bastante cierto: efectivamente uno de los propósitos del segundo espíritu del capitalismo y de su alianza con el Estado social era obtener ganancias de legitimación a través de una autolimitación del nivel de explotación.

En cuanto a *la crítica artista*, su crisis se debe sobre todo a su aparente éxito y a la facilidad con la que fue recuperada y aprovechada por el capitalismo. Esta recuperación adoptó diversas formas.

La demanda de *autonomía*, integrada en los nuevos dispositivos de la empresa, ha permitido implicar de nuevo a los trabajadores en los procesos productivos y disminuir los costes de control, sustituyendo éste por el autocontrol y conjugando la autonomía y el sentido de la responsabilidad con las demandas de los clientes y los plazos cortos de entrega.

La demanda de *creatividad*, protagonizada sobre todo por los asalariados con titulaciones superiores, ingenieros o cuadros, disfruta de un reconocimiento que hubiera parecido insólito treinta años antes, al hacerse evidente que una parte cada vez mayor de los beneficios proviene de la explotación de los recursos de las capacidades de invención, imaginación e innovación, desarrolladas con las nuevas tecnologías y sobre todo en los sectores en plena expansión como los servicios y la producción cultural, lo que ha engendrado, entre otras cosas, el debilitamiento de la oposición sobre la que descansaba desde hace un siglo la crítica artista: la oposición entre intelectuales y hombres de negocios y de producción, entre artistas y burgueses (Chiapello, 1998).

La demanda de *autenticidad*, centrada en la crítica del mundo industrial, de la producción en masa, de la uniformización de los modos de vida y de la estandarización, se ha visto en un determinado momento aplacada por la multiplicación y la diversificación de los bienes comerciales, que posibilita la producción flexible en pequeñas series (Piore, Sabel, 1984) paralela al desarrollo, especialmente en el mundo de la moda, de los placeres y de los servicios, de productos de gama alta, incluso de semilujo, que la reducción de costes debida a las nuevas formas de producción[65] hizo de repente accesibles a categorías sociales que

[65] Los dispositivos de producción en el sector de la moda han sido objeto de muchos estudios a lo largo de los últimos diez años, siendo los más interesantes, desde nuestra perspectiva, los elaborados sobre Benetton (ejemplo típico de empresa en red) y sobre el barrio del Sentier de París, cuyos dispositivos, extremadamente flexibles, son capaces de coordinar el trabajo de diseñadores a la vanguardia de la moda y de lo chic, por un lado, con el de tra-

–como los intelectuales– siempre habían hecho alarde de un cierto desprecio por los signos de rango.

Por último, la demanda de *liberación*, que se había constituido, en particular en el ámbito de las costumbres, en contraposición a la moral burguesa y que podía hacerse pasar por aliada de la crítica al capitalismo con respecto a un estado ya superado del espíritu del capitalismo centrado en el ahorro, las virtudes de la familia y de la pudibundez, se ha visto desprovista de repente de su carga contestataria, cuando el levantamiento de las prohibiciones se revela como posibilidad de apertura de nuevos mercados. Un ejemplo impresionante es el mercado en expansión de los bienes y servicios en torno a la sexualidad (películas, vídeos, contactos, objetos).

La recuperación de la crítica artista por parte del capitalismo no tuvo un reflejo en la crítica social, que también estaba en crisis, como hemos visto anteriormente. Buena parte de los intelectuales se comportaron como si no pasara nada, conservando los signos de una oposición a los medios comerciales y a la empresa (en la indumentaria, sobre todo) y tomando como transgresoras posiciones morales y estéticas completamente incorporadas a los bienes comerciales ofrecidos sin restricciones a un público muy amplio. La suerte de malestar que esa mala fe más o menos consciente tenía que despertar se manifestó, en algunos, a través de una crítica de los *media* y de la mediatización como desrealización y falsificación de un mundo en el que ellos se creían los únicos garantes de la autenticidad. Una minoría adoptó la única vía todavía disponible: la del silencio público, la retirada aristocrática, la resistencia individual y la espera escatológica de una implosión del capitalismo (siguiendo el ejemplo del comunismo) o del hundimiento de la modernidad sobre sí misma. Tampoco en este caso carecía de realismo diagnosticar el fin de la crítica.

bajadores frecuentemente emigrantes y muchas veces ilegales y condenados a condiciones de vida cercanas a la esclavitud, por otro (véase concretamente Lazzarato *et al.*, 1993).

TERCERA PARTE

El nuevo espíritu del capitalismo y las nuevas formas de la crítica

VI

El renacimiento de la crítica social

UNIVERSIDAD ALBERTO HURTADO
BIBLIOTECA

Los desplazamientos del capitalismo que se produjeron a mediados de la década de 1970 y durante el transcurso de la de 1980 no se limitaron a deshacer el viejo mundo a través fundamentalmente del debilitamiento de los dispositivos asociados al segundo espíritu del capitalismo sobre los que se apoyaban la definición y el control de las pruebas de selección social (tablas de clasificación de los convenios colectivos, sindicatos de asalariados, evolución de las carreras). Contribuyeron también al establecimiento progresivo (y todavía en marcha) de una multiplicidad de nuevos dispositivos y pruebas de selección (movilidad, tránsito de un proyecto a otro, polivalencia, aptitud comunicativa durante los cursillos de formación), que dependen de una nueva lógica que hemos denominado «conexionista».

Este estado del mundo social, que, en un primer momento, podía haber sido considerado de un modo exclusivamente negativo (disolución de las antiguas convenciones) o, desde una perspectiva posmoderna, haberse asimilado a un caos incapaz de ofrecer interpretaciones de conjunto, ha encontrado finalmente un instrumento de representación en el lenguaje de las redes. Pero, a falta de un trabajo de unificación y de equiparación, las pruebas, nuevas y poco institucionalizadas, resultaban demasiado heterogéneas y difíciles de identificar, no sólo por parte de las instancias críticas sino también por parte de aquellos que debían someterse a ellas. Aparecieron por ende nuevas formas de injusticia y de explotación, facilitadas precisamente por el hecho de basarse en pruebas no identificadas y no categorizadas. Las formas de la crítica social que habían acompañado la construcción del segundo espíritu del capitalismo, con sus sindicatos, sus análisis en términos de clases sociales y sus negociaciones en el ámbito nacional bajo la égida del Estado eran incapaces de intervenir en el nuevo mundo social.

Sin embargo, el incremento de la miseria y de las dificultades económico-sociales de un buen número de personas no dejaban de indignar y llamar a la acción, aunque los afectados por los cambios –directamente o por altruismo– estaban desconcertados. En esta coyuntura, una reorganización de la crítica social requería, como primera tarea, la reformulación de unas categorías críticas que permitiera una nueva manera de actuar en el mundo, animada por la esperanza de lograr algún día reducir su injusticia, es decir, reglamentar y mejorar el control sobre las nuevas pruebas a las que las personas –y particularmente, las más desprotegidas– se enfrentaban en lo sucesivo.

A nuestro modo de ver, asistimos en la actualidad a un nuevo impulso de este tipo de crítica, tras el desasosiego de la década de 1980. En efecto, de las dos formas de crítica heredadas del siglo XIX, la *crítica artista* –que desarrolla exigencias de liberación y de autenticidad– y la *crítica social* –que denuncia la miseria y la explotación–, la segunda es la que goza de un renacimiento, aunque aún modesto y dubitativo. Lo que por otra parte no ha de extrañar si recordamos que, desde mediados de la década de 1970, a resultas de la ola contestataria de la década de 1960, ambas críticas corrieron destinos diferentes: mientras algunos temas de la crítica artista fueron incorporados por el discurso del capitalismo, de tal suerte que esta crítica podía parecer en parte satisfecha, la crítica social se encontró totalmente desarmada, despojada de sus apoyos ideológicos y arrojada al cubo de basura de la historia.

En particular, del rebrote de la crítica social cabe esperar el arraigo, en el seno de dispositivos más sólidos, de las formas y de los principios de juicio propios de la ciudad por proyectos, hasta el momento tan sólo identificados en el ámbito retórico de los discursos de la gestión empresarial. Sin la formación de esta ciudad, el nuevo espíritu del capitalismo carecería, en efecto, de los apoyos normativos necesarios para justificar las vías de beneficio que caracterizan el nuevo mundo capitalista.

En el próximo capítulo se abordarán los problemas a los que se enfrenta el resurgimiento de la crítica artista, aún paralizada a causa de la incorporación de una parte de su temática al nuevo espíritu del capitalismo.

1. EL DESPERTAR DE LA CRÍTICA SOCIAL: DE LA EXCLUSIÓN A LA EXPLOTACIÓN

De las clases sociales a la exclusión

La noción de explotación, que hasta el momento tan sólo ha recibido una formulación teórica elaborada por parte del marxismo y que ha constituido el eje de la crítica social durante más de un siglo, desaparece de la crítica social durante la

década de 1980, coincidiendo con el abandono del marco general de las clases sociales en el que se ubicaba[1]. Sin embargo, la renuncia a esta problemática, que a mediados de la década de 1980 resultaba ya un tanto «obsoleta», no supuso ni la adhesión unánime al orden existente ni el abandono de todo tipo de crítica. Nuevas categorías fueron recogiendo progresivamente la expresión de la negatividad social y, en particular, la de exclusión (por oposición a la inclusión). Pero la idea de explotación encaja a duras penas con esta nueva forma de expresar la indignación ante la creciente miseria. En efecto, en la crítica marxista ésta estaba ligada a las relaciones entre clases en el ámbito laboral. La explotación era, en primer lugar, una explotación por el trabajo. Ahora bien, el concepto de exclusión designa prioritariamente diversas formas de alejamiento con respecto a la esfera de las relaciones laborales. Los excluidos son, en primer lugar, parados denominados «de larga duración» (categoría estadística constituida en la década de 1980).

La primera utilización del término *excluido* para designar a aquellas personas que, debido a sus propias desventajas, no consiguen beneficiarse de las generosas ventajas del crecimiento y del progreso económicos se suele atribuir a *Les Exclus [Los excluidos]*, de 1974[2], una obra de René Lenoir. Éste escribe todavía con el típico talante optimista de la década de 1960. El ineluctable crecimiento conduce a una mejora y a una uniformización general de las condiciones de vida que desembocará, en última instancia, en la desaparición del contenido negati-

[1] Será preciso elaborar una historia del término *explotación* en las diferentes corrientes del marxismo francés. Abundantemente utilizado por el partido comunista y por el movimiento sindical de los años 1950-1970, fue poco a poco sustituido en distintas corrientes influyentes del izquierdismo de los años que preceden al mayo de 1968 (*Arguments*, *Socialisme ou Barbarie*) por el tema de la *alienación*, que hace sobre todo referencia al joven Marx y desplaza la miseria de la pobreza material a la pobreza cultural y después, en la década de 1970, por el de *dominación*, que parecía más acorde con una sociedad en la que el Estado había asumido un papel económico preponderante y que, articulado con la crítica de la burocracia, permitía enjuiciar tanto a los países capitalistas como a los socialistas. Por otra parte, la crítica de la dominación, respaldada por una exigencia de liberación, permitía tender un puente entre la crítica social y la crítica artista, entre la denuncia del trato padecido por los más desfavorecidos y las demandas de autonomía de los nuevos asalariados intelectuales.

[2] En lo relativo al término *exclusión* parece haber aparecido por primera vez en su sentido actual en 1964, utilizado por Pierre Massé (*Les Dividendes du progrès [Los dividendos del progreso]*), entonces comisario general del Plan. Michel Foucault lo había utilizado desde principios de la década de 1960. En 1961 declaró, en una entrevista para *Le Monde* tras la publicación de su libro *Histoire de la folie à l'âge classique [Historia de la locura en la época clásica]*: «en la Edad Media, la exclusión afectaba a los leprosos, a los herejes. La cultura clásica excluyó del hospital general, de la *Zuchthaus*, del *Workhouse*, a todas las instituciones derivadas de la leprosería» (citado por *Magazine Littéraire*, núm. 34, julio-agosto de 1995, titulado «Les exclus» [«Los excluidos»], p. 22).

vo de las clases sociales, es decir, de las clases en cuanto fuentes de relaciones de explotación, para dar lugar a una división del trabajo sin más asimetrías que las funcionales. Pero este futuro radiante conserva una zona de oscuridad: los desaventajados *[handicapés]* que, incapaces de contribuir a la producción de riquezas, tampoco pueden disfrutar del bienestar que éstas procuran. En R. Lenoir, la desventaja se concibe sobre todo como física o mental, no como «desventaja social», aunque el término ya se empleaba generosamente en la misma época para designar a los afectados por una selección negativa o por una discriminación a causa de sus características sociales o del fracaso escolar («desventaja escolar»). Así pues, las razones del apartamiento de los «excluidos» (del crecimiento) hay que buscarlas en su propia debilidad. No puede ser atribuida a la acción interesada de otros actores.

A diferencia del modelo de las clases sociales, en el que la explicación de la miseria del proletariado descansaba en la designación de una clase (la burguesía, los detentadores de los medios de producción) responsable de su explotación, el modelo de la exclusión permite señalar una negatividad sin pasar por una acusación. Los excluidos no son las víctimas de nadie, aunque su pertenencia a una humanidad común (o a una «ciudadanía común») exige que sus sufrimientos se tengan en cuenta y sean socorridos, sobre todo, de acuerdo con la tradición política francesa, por el Estado. Así pues, la exclusión atañe más bien a lo que en otro lugar hemos denominado una «tópica del sentimiento» en contraposición a una «tópica de la denuncia» (Boltansky, 1993), lo que diez años más tarde favorecerá su reapropiación por parte del movimiento humanitario.

Según E. Didier (1995)[3], el tema de la exclusión, muy marginal durante los diez años posteriores a la publicación del libro de Lenoir (1974), cobrará verdadero impulso a mediados de la década de 1980, en una coyuntura totalmente diferente, caracterizada por el desarrollo del paro y por lo que en principio se identificó con la expresión «nueva pobreza», cada vez más puesta en evidencia

[3] E. Didier (1995) examinó de arriba a abajo los ficheros de las bibliotecas del Consejo Económico y Social y del Ministerio de Asuntos Sociales, en busca de todos los trabajos existentes sobre la pobreza y, entre ellos, de aquellos que llevaran en el título o en la descripción basada en palabras clave el término *exclusión*. Esta comprobación pudo demostrar que los trabajos sobre la pobreza, poco numerosos de 1970 a 1985 (alrededor de entre 5 y 10 libros por año), aumentaron considerablemente a partir de 1986 y alcanzaron su punto álgido (entre 30 y 45 libros por año) entre 1987 y 1992. El término *exclusión*, prácticamente inexistente de 1975 a 1986, se utilizaba abundantemente al final de la década aunque desembarazado de todos sus calificativos (social, económica, escolar, etc.), lo que muestra la legitimidad alcanzada por la categoría. Si hasta 1983 se hablaba más de los excluidos que de la exclusión, esta proporción terminó invirtiéndose: la exclusión, erigida al rango de nueva problemática social, trascendió a partir de ese momento la suerte de sus propias víctimas, los desgraciados.

por los *mendigos*, de acuerdo con la acepción del siglo XIX, que reaparecen en las calles de las grandes ciudades y que, sin medios de subsistencia ni domicilio fijo, sobreviven de la caridad pública o privada. En lo sucesivo, el término *exclusión* se utilizará para comprender bajo un mismo vocablo no solamente a quienes padecen una desventaja, sino también a todas las víctimas de la nueva miseria social.

Mientras tanto, el término ha transitado por las asociaciones humanitarias o caritativas que socorrían a los más pobres, silenciados por los dispositivos críticos y en particular por los sindicatos. Entre estas asociaciones cabe destacar a Aide à Toute Detresse (ATD-Quart Monde) [Ayuda Contra el Abandono, (ATD-Cuarto Mundo)], creada en 1957 en el «campamento de los *sin techo*» de Noisy-le-Grand por el padre Wresinski, hijo también del mundo de la indigencia. Para el padre Wresinski, el término *excluido* no designa a los desaventajados, sino precisamente a los marginados, a los que nadie representa, a los que, abandonados también por las instancias críticas nacidas de las luchas obreras, han quedado relegados a la asistencia, humillante e ineficaz[4].

Paulatinamente integrado por el discurso del Estado a través de la Comisaría del Plan[5] y, sobre todo, a través de las discusiones que acompañaron la puesta en marcha del Revenu Minimum d'Insertion [Ingreso Mínimo de Integración] (fuertemente inspirado a su vez por un informe del padre Wresinski remitido en 1987 al Consejo Económico y Social), la problemática de la exclusión perderá la orientación contestataria que le caracteriza en los textos de ATD-Quart Monde. A resultas del encuentro con el discurso sociológico y administrativo, asume una nueva representación de la sociedad en la que cabe identificar dos expresiones, por otra parte compatibles: la primera utiliza aún la palabra *clase*, aunque desprovista de su connotación conflictiva, y la segunda se acuña, aunque con frecuencia de manera implícita, sobre la metáfora de la red.

[4] Es interesante saber que el padre Wresinski escogió el término *exclusión social* para separarse de la idea, que él juzgaba demasiado marxista pero sobre todo muy despreciativa, de «subproletariado». Sin embargo, dejó de buena gana la paternidad del nuevo vocablo a Lenoir. La problemática del fundador de ATD es, ante todo, social: hay gente que no dispone del nivel cultural necesario para pertenecer a la sociedad y sobrevivir en la civilización. A diferencia de la perspectiva marxista, no hace hincapié en el papel desempeñado por la economía en las relaciones de producción (al padre Wresinski debemos también la expresión *cuarto mundo*).

[5] La Comisaría General del Plan, que se halla bajo la autoridad del primer ministro, fue creada en 1946 por el general De Gaulle, a propuesta de Jean Monnet, que fue su primer comisario general. En sus cincuenta años de planificación se han elaborado los Planes de Reconstrucción (1946-1961), los Planes de Crecimiento (1962-1975), los Planes para la Crisis (1976-1988) y la Planificación Estratégica (1989-1995) [N. de la T.].

En una primera interpretación, expresada en términos macrosociológicos, la antigua sociedad de clases ha sido enterrada por la expansión de una clase media más o menos uniforme, que ocupa la mayor parte del espacio social y que consta, en un extremo, de una franja muy pequeña, superior desde el punto de vista de la riqueza y del poder, y, en el otro, de un conjunto de excluidos, más o menos importante según los métodos de cálculo empleados, compuesto esencialmente por parados de larga duración, pero también por hombres y mujeres con distintas desventajas sociales y naturales (hijos de familias marginales, madres solteras, inmigrantes sin papeles, «inadaptados sociales», etc.). El trabajo social consiste en reinsertar a estos «excluidos», es decir, en permitir, en la medida de lo posible, su inclusión en la gran clase media, ayudándoles a superar las desventajas causantes de su marginalidad que se ven reforzadas por su exclusión.

Nos interesa una segunda interpretación, más microsociológica, porque se apoya con mayor nitidez en una representación de la sociedad respaldada por la metáfora de la red. En esta versión del paradigma de la exclusión, incluido es aquel que está conectado, ligado a otros –personas o instancias de un nivel más elevado como administraciones, familias, empresas– a través de vínculos múltiples y diversificados. Por el contrario, excluidos son aquellos que han visto romperse sus vínculos con los demás, aquellos que han sido enviados a los márgenes de la red, allí donde se pierde toda visibilidad, toda necesidad y, prácticamente, toda existencia. Así, por ejemplo, en la elaboración del concepto de *desafiliación* por parte de Robert Castel (1994) –sin duda, la más importante de las recientes aportaciones al análisis de los fenómenos de marginalización social–, tanto la exclusión como su opuesto, la inserción, aluden directamente a las formas del vínculo social en un mundo concebido desde el modelo de red. El individuo desafiliado es aquel que ha roto, una detrás de otra, todas sus conexiones, que ya no está inserto en ninguna red, que ya no forma parte de ninguna de las cadenas cuyo engarce constituye el tejido social y que se ha vuelto, por ende, «inútil para el mundo».

Desde nuestro punto de vista, la rapidísima difusión de una definición del mundo social en términos de redes, vinculada al establecimiento del mundo conexionista, es lo que permite comprender la forma en la que la dinámica de la exclusión y la de la inserción, en un principio asociada al destino de los grupos marginales, han sido capaces de ocupar el lugar anteriormente destinado a las clases sociales en lo relativo a la representación de la miseria social y de los modos de paliarla[6]. Un signo de esta importante difusión es el hecho de que, en

[6] Francia no acaparó la rápida difusión del término *exclusión*. El debate sobre la exclusión, iniciado en este país, se extendió a gran velocidad por toda Europa. En 1989, el consejo de ministros de Asuntos Sociales de la Comunidad Europea dictó una resolución para

el transcurso de la década de 1990, un creciente número de actores (cuadros incluidos) ha visto en la «exclusión» una amenaza que les concernía personalmente y, por consiguiente, ha reconocido algo de su propio destino en una situación social –muy alejada de la suya– cuyo representante paradigmático, o si se prefiere su «buen ejemplo», estaba constituido por aquel que carece de domicilio fijo, vagabundo sin casa ni hogar (Thomas, 1997).

Asimismo, la construcción del término *exclusión* permitió a quienes se sitúan en lo más bajo de la escala social encontrar un lugar en la representación de la sociedad ofrecida por los periodistas, los cineastas, los sociólogos, los estadísticos, etc. Pero esta nueva imagen ha dejado de ser, como en la década de 1970, la de los proletarios o los explotados, es decir, la de personas integradas en clases sociales. Aquellos cuya condición ha sido denunciada se integran, a partir de ese momento, en la nueva representación en calidad de pobres, mendigos, sin domicilio fijo o incluso sin papeles, emigrantes o habitantes de las periferias dejadas al albur del olvido y de la violencia. A falta de un concepto claro de explotación y de una esperanza de transformación social, el rechazo de la injusticia social ha sufrido una suerte de regresión hacia su estímulo originario: la indignación frente a la miseria. Lo que ha significado, así mismo, que han tendido a desaparecer de la representación de los más desfavorecidos todos aquellos rasgos positivos que un siglo entero de luchas obreras y de literatura revolucionaria habían vinculado a la imagen del «hombre» del pueblo: la valentía, la franqueza, la generosidad, la solidaridad. Tales cualidades, relegadas, en el mejor de los casos, a la tienda de accesorios mitológicos (en el peor, acusadas como sospechosas de disimular la violencia estalinista), fueron sustituidas por los lastimosos atributos del excluido, definido ante todo por el hecho de estar *sin*: sin palabra, sin domicilio, sin papeles, sin trabajo, sin derechos, etc.

El movimiento humanitario, que tomó parte en la gestación del concepto, fue también el primero en preparar acciones para combatir la realidad de la exclusión. Fue así como esta forma de intervención se concibió, durante un tiempo, como la única posible.

combatir la exclusión. El Libro Blanco de la Comisión Europea, *Crecimiento, competitividad y empleo*, publicado en 1993, invitaba a «combatir la exclusión». Dinamarca, Alemania, Italia, Portugal y Bélgica crearon nuevas instituciones para tomar medidas contra la exclusión. Pero los significados del término *exclusión* diferían según el contexto sociopolítico: en los países anglosajones de tradición liberal su uso se centró en torno a la idea de discriminación. De tal forma que la lucha contra la exclusión es un elemento más de la lucha contra las distintas formas de discriminación (raciales, sexuales, etc.). En la Unión Europea, el concepto de exclusión se basó principalmente en la idea socialdemócrata de la «ciudadanía social», que «enlaza el vocablo con las nociones de desigualdades y de derechos sociales» (Silver, 1994).

La acción humanitaria

A mediados de la década de 1980, el incremento de las desigualdades y la reaparición de la miseria en las sociedades ricas terminarían en un nuevo interés por la cuestión social y de los movimientos sociales. Pero, en un contexto marcado por la derrota, la disolución o la descualificación de las instancias críticas que habían predominado durante las dos décadas anteriores y a falta de una teoría crítica que permitiera transformar la indignación en un mecanismo argumentador o dar razones para la revuelta, esta preocupación social y los movimientos que la acompañaron adoptaron en la mayoría de los casos la forma de la acción humanitaria.

Este tipo de acción, cuyo principio no era nuevo (se puede considerar a la Cruz Roja como una de las primeras asociaciones «humanitarias»), había sido reactualizado, en el transcurso de la década de 1970 por asociaciones de médicos jóvenes procedentes de la izquierda o de la extrema izquierda, que habían abandonado la lucha política en Francia –considerada frívola e ineficaz–, tanto para consagrarse a la ayuda directa a las víctimas de los países del Tercer Mundo afectados por la guerra o por catástrofes naturales como para intentar proteger a estas poblaciones dando un eco mediático a sus padecimientos y a la asistencia que se les procuraba (Boltanski, 1993). Esta forma se ajustaba a un perfil de la indignación ante la miseria vigente en la coyuntura de la década de 1980, porque hacía hincapié en el compromiso a través de la acción y de la ayuda individual directa, lo que permitía ahorrarse el recurso a los largos procesos necesarios para llevar una acusación hasta sus orígenes (hasta alcanzar, por ejemplo, a los patronos o a los accionistas de las empresas multinacionales) o para profundizar en la crítica hasta llegar a incriminar a un tipo de sociedad. Este repliegue hacia la acción humanitaria era tanto más sorprendente cuanto que una gran parte de las instancias críticas del periodo precedente había preconizado una solidaridad con las víctimas de las injusticias, pero acompañada de una fuerte crítica de la «caridad» e incluso del «trabajo social», denunciados como medios hipócritas, complacientes o perversos para apartar a las personas de la única acción válida: la acción política.

El ejemplo más famoso de estas nuevas asociaciones caritativas, surgidas del área de influencia de la izquierda y no de los medios confesionales fue, indiscutiblemente, los Restaurants du Coeur [Restaurantes del Corazón], fundados por Coluche durante el invierno de 1985-1986. En el mismo periodo surgieron una miríada de asociaciones de ayuda a personas necesitadas y, en 1990, se estimaba en 8 millones el número de personas que había realizado un trabajo de voluntariado (de las cuales 1,2 millones habían sido voluntarias en alguna asociación de ayuda). Se estimó que el cálculo del tiempo de trabajo voluntario dedicado a este tipo de asociaciones rondaba los 120 millones de horas al mes, lo que representaba alrededor de 700.000 empleos equivalentes a tiempo completo, es decir, el 3,4 por 100 de los empleos remunerados (Paugam, 1995). Estas asociaciones de orientación humanitaria, que empleaban también y cada vez con más frecuencia a jóvenes licenciados como asalariados por un periodo limitado, encontraron, a partir de la década de 1990, un lenguaje común en el idioma de la exclusión y se impusieron como objetivo global, con independencia de su orientación práctica inmediata, la *reinserción* de los *excluidos*. Intervienen en campos muy diversos[7], reciben dinero de los fondos públicos y trabajan con frecuencia en *colaboración* con el Estado, con trabajadores sociales o con miembros del personal administrativo que dependen sobre todo de colectividades locales, a las que se han asociado para llevar a cabo proyectos locales y limitados en el tiempo (Paugam, 1995).

Pero esta forma de acción se reveló enseguida insuficiente. La precariedad y la pobreza dejaron de tratarse únicamente como desgracias particulares cuyo remedio debía competer al compromiso personal, para acceder a la categoría de problema social de primera magnitud, engendrando la aparición de los nuevos movimientos sociales.

Los nuevos movimientos sociales

Cabe fechar el inicio de la politización de la exclusión a comienzos de la década de 1990, favorecida por los debates surgidos en torno al voto de la ley

[7] 1) Reinserción de parados y creación de empleos y, en especial, el caso de las asociaciones intermediarias y las empresas de reinserción profesional que, en 1994, suponen alrededor de un millar y en las que en la misma fecha se dio empleo a 46.000 personas; 2) ayuda a las 200.000 personas sin techo (según una encuesta de 1992) y a las 470.000 que ocupan viviendas sustitutivas (residencias, pensiones, etc.); 3) ayuda a las madres solteras en paro; 4) intervención en los barrios con dificultades (de 500 a 800, según las estimaciones), en especial a través de la organización de «redes vecinales»; 5) ayuda a los «vagabundos»; 6) apoyo escolar a los hijos de familias necesitadas; 7) alfabetización de adultos (entre 4 y 9 millones de adultos son «analfabetos», según estimaciones de la Delegación Permanente de la Lucha contra el Analfabetismo; 8) ayuda a las prostitutas que quieran dejar la profesión (de 75.000 a 90.000 empadronadas en París); 9) intervención en las cárceles (57.400 personas presas en 1994); 10) ayuda a las personas mayores y solas; 11) atención médica (por ejemplo, las 300.000 consultas efectuadas durante siete años en los centros de Médicos sin Fronteras a enfermos sin cobertura sanitaria) y, en especial, ayuda a personas afectadas por enfermedades que provocan un gran desvalimiento (asociaciones en defensa de los enfermos de sida, etc.); 12) animaciones culturales, teatrales en particular, o asociaciones deportivas para comprometer a los jóvenes de los barrios difíciles en «proyectos» que exijan un trabajo en equipo; 13) ayuda a los inmigrantes y, en particular, a los *sin papeles* (Fuente: número especial de *La Croix-L'Événement*, del 23 de noviembre de 1994, dedicado a la lucha contra la exclusión).

del Revenu Minimum d'Insertion [Ingreso Mínimo de Integración] y, quizá sobre todo, por el asombro producido ante el número y diversidad de las personas susceptibles de recibirlo. El RMI actuó como revelador de una miseria de la que a partir de entonces tomarían conciencia aquellos actores (periodistas, sociólogos, etc.) cuyas aportaciones a la representación del mundo social[8] son especialmente importantes.

Entre los trabajos que contribuyeron a esta toma de conciencia tardía, desempeñó un papel fundamental el informe publicado por el Centre d'Étude des Revenus et des Coûts [Centro de Estudios de las Rentas y de los Precios], CERC, en el tercer trimestre de 1993, sobre *Précarité et risque d'exclusión en France [Precariedad y riesgo de exclusión en Francia]*, al permitir la traducción en cifras de una inquietud difusa de la que da prueba, entre otros indicadores, el éxito de *La Misère du monde [La miseria del mundo]*, publicado más o menos al mismo tiempo, bajo la dirección de Pierre Bourdieu (1993). En efecto, este informe, realizado por Serge Paugam a partir de la encuesta sobre «Situations défavorisées» [«Situaciones desfavorecidas»] del INSEE de 1986-1987 (en parte reactualizada), cifraba en un 51,6 por 100 las personas que tienen «un empleo estable no amenazado», en un 28,5 por 100 aquellas que tienen un empleo estable amenazado y en un 20 por 100, más o menos, la población activa que tiene empleos inestables o que está en paro. Demostraba así mismo importantes correlaciones entre el grado de estabilidad del empleo con la pobreza y la vulnerabilidad social, es decir, con el «riesgo de exclusión» y de «marginación» (Paugam, 1993).

Podríamos acumular los indicios del crecimiento de esta inquietud en alza, entre los que ciertamente destacó el tácito movimiento de solidaridad de los asalariados del sector privado con la huelga de los trabajadores del sector público –más protegidos frente al riesgo de despido–, en diciembre de 1995 (Touraine *et al.*, 1996). Sin olvidar, a mediados de la década de 1990, la salida al mercado de una abundante cantidad de publicaciones para el gran público –con tiradas a menudo importantes– dedicadas a la crítica de la sociedad económica, ya trataran del paro, el trabajo, la exclusión, la pobreza, la precariedad, las nuevas desigualdades, el neoliberalismo, los peligros de la globalización, la extensión de la violencia o el individualismo desmedido[9].

[8] Sin que esto sirva para deducir una relación de causa-efecto, sí hay que resaltar que es así mismo durante el transcurso de este periodo cuando el paro comienza a afectar al futuro de los licenciados –el propio y el de sus hijos–, incluidos los de origen burgués, que habían permanecido a salvo hasta el momento. Así pues, el paro empieza a aumentar claramente entre los cuadros a comienzos de la década de 1990 (André-Roux, Le Minez, 1999).

[9] *La Misère du monde [La miseria del mundo]* es un libro voluminoso publicado en 1993, bajo la dirección de Pierre Bourdieu, del que se vendieron 80.000 ejemplares en pocos meses. Tras él, *J'accuse l'économie triomphante [Yo acuso a la economía triunfante]* de Albert Jacquard, en Calmann-Lévy, 1995 (37.000 ejemplares) y, en 1996, *L'Horreur économique [El horror de la economía]*, de la escritora Viviane Forrester, que vendió 300.000 ejemplares y se tradujo a 18 idiomas. *L'Imposture économique [La impostura económica]*, de Emmanuel Todd, publicado en 1997, vendió más de 50.0000 ejemplares. *Ah! Dieu que la guerre économique est jolie [¡Ah! Dios, qué bella es la guerra económica]* de P. Labarde y B. Maris, con 70.000 ejemplares publicados en 1998 (cfr. el artículo de P. Riché, «L'horreur économique», *Libération*, 21 de mayo de 1998). Dan fe del mismo viraje crítico que se ha producido en el seno de categorías sociales que han pasado por el sistema universitario (y sin duda, aunque no disponemos de números que lo avalen, entre un buen número de jóvenes cuadros), el éxito creciente de periódicos como *Charlie Hebdo* (80.000 ejemplares por semana) o *Le Monde Diplomatique* (200.000 ejemplares al mes). Cabría mencionar así mismo la multiplicación de clubes: Merleau-Ponty, Marc Bloch, Pétitions, Raisons d'agir, Copernic, etc. (Poulet, 1999). Por otra parte, en *L'Exclusion, l'état des savoirs [La Exclusión, el estado de los saberes]*, publicado en 1996 bajo la dirección de S. Paugam, se puede encontrar una recopilación de los principales testimonios publicados a finales de la década de 1980 y principios de la de 1990 acerca de la pobreza o de los *sin techo*.

Aunque a raíz de los intentos de reconstitución de una «izquierda de la izquierda», tras las huelgas de 1995, la acción humanitaria tiende a verse de nuevo desacreditada, acusada de «apoliticismo», no se puede ignorar que fue la reorientación de la militancia política hacia la acción humanitaria, a mediados de 1980, la que hizo posible la creación de un nuevo espacio común en el que arraiga el nuevo impulso de la crítica en la década de 1990. Este espacio tan diversificado, heterogéneo incluso, es capaz no obstante de crear un tejido continuo en cuyo interior pueden establecerse contactos, formarse oposiciones y llegarse a acuerdos parciales, para operaciones puntuales y sobre cuestiones precisas. A este respecto, sin duda no es muy diferente de aquel espacio en el que, a mediados del siglo XIX, se sentaron las bases de lo que terminaría convirtiéndose en el Estado del bienestar, con la conjugación de esfuerzos –aunque quienes los desarrollaron frecuentemente se oponían con dureza entre sí– de reformadores sociales, juristas, filántropos, asociaciones de ayuda mutua obrera y sindicatos y partidos revolucionarios[10]. Hoy, en el espacio creado en torno a la lucha contra la exclusión entran también en interacción altos funcionarios, juristas, economistas o sociólogos de inspiración reformista, con miembros de movimientos de origen confesional (como Secours Catholique [Socorro Católico] o la CIMADE) y militantes de asociaciones de nuevo cuño[11] –Droit au

[10] Véase, por ejemplo, Himmelfarb (1991) sobre el papel de los filántropos en la Inglaterra victoriana o Didry (1994), sobre el de los juristas de la tercera república francesa.

[11] Esta nueva forma de asociaciones (denominadas por J.-M. Salmon «asociaciones mediáticas»), que dan prioridad a la visibilidad mediática de sus «acciones» respecto al crecimiento del número de sus miembros, se encuentra fundamentalmente en las *coordinations*, que durante los conflictos sociales de mediados de 1980 y, en especial, en el movimiento de las enfermeras de octubre de 1988, se constituyeron como reacción a la crisis de la representación sindical. Las coordinaciones, que no son sindicales, inventan un nuevo modo de

Logement[12] [Derecho a Vivienda] (DAL), Droits devant!![13][Derechos Primero] (Dd), Agir Ensemble Contre le Chomâge[14] [Acción conjunta contra el paro] (AC)– que, constituidas en torno a una *causa* específica (como la vivienda, los *sin papeles*, los parados, etc.) desempeñan, a partir de la mitad de la década de 1990, un papel esencial en la reformulación de la crítica social, directamente a través de las acciones que llevan a cabo, aunque tal vez más si cabe por la presión que tales acciones y su visibilidad mediática ejercen sobre los reformadores sociales. La ocupación del edificio de la *rue* Dragon y las huelgas de 1995 permitieron el acercamiento de estos movimientos a los sindicalistas y, en especial, al SUD, nacido a finales de la década de 1980 de una disidencia de militantes cedetistas[15].

manifestarse centrado en la dignidad profesional y en las dimensiones morales de la identidad enfermera (al servicio de los demás), en el que los gestos simbólicos y las representaciones estilizadas y expresivas están muy marcados (Filleule, 1993, pp. 94-107). Encontramos ambos rasgos (dimensión moral y teatralidad) en las de las manifestaciones de la década de 1990, en las que los artistas (plásticos y del espectáculo) desempeñaron un papel muy importante, como en el caso de la movilización a favor de los *sin papeles* de 1997-1998.

[12] El DAL se formó en 1990 con motivo del desalojo policial de la casa ocupada de la *rue des* Vignoles. Desde el principio, contó con el apoyo de una «red» de asociaciones, entre las que figuraban Médicos del Mundo, Emmaüs, el MRAP [Movimiento contra el Racismo y por la Amistad de los Pueblos], sindicalistas de la CFDT y «personalidades con posibilidades de acceso a los *media*: el padre Pierre, René Dumont, Albert Jacquart, Théodore Monod, (Salmon, 1998, pp. 173-174). Pero será sobre todo a partir de la ocupación de un edificio vacío en la *rue du* Dragon, en diciembre de 1994, cuando la importancia de este movimiento y de los movimientos creados a continuación (Dd!!, AC!) comenzará a crecer, lo que contribuyó a convertir el tema de la exclusión en un *leitmotiv* de la campaña electoral de las elecciones presidenciales de 1995.

[13] Droits Devant!! nace en 1995 durante la ocupación de la *rue du* Dragon con el apoyo de monseñor Gaillot, Albert Jacquard, Théodore Monod y Léon Schwartzenberg. Impulsado por Philippe Chavance, que proviene del DAL. El objetivo del movimiento es «globalizar las luchas contra la exclusión» (Salmon, 1998, p. 187).

[14] Agir Ensemble Contre le Chômage (AC) surge del crisol de la revista sindical *Collectif*, red de sindicalistas procedentes de la izquierda de la CFDT (como Claire Villiers, que militó en la JOC) y de SUD-PTT (como Christophe Aguiton). En octubre de 1993 *Collectif* hizo un llamamiento para crear un amplio movimiento contra el paro. Una de las primeras muestras de capacidad de convocatoria de AC! será la marcha contra el paro en la primavera de 1994, en cuya organización participó SUD-PTT (Salmon, 1998, pp. 200-205; Combesque, 1998, pp. 112-113).

[15] Según Christophe Aguiton, la expulsión de los sindicalistas de los PTT de la CFDT, que dará lugar a SUD [Solidarios, Unitarios y Democráticos], y de los de salud (que dará lugar a CRC Salud), a finales de la década de 1980, tuvo lugar tras la represión ejercida por los sindicatos contra las coordinaciones. SUD-PTT se creó en 1989, con aproximadamente 1.000 afiliados y progresó tanto que en 1995 alcanzó los 9.000 afiliados. Su audiencia electoral en las empresas de telecomunicaciones ascendió de un 5 por 100 a un 25 por 100 durante el mismo periodo. Tras las huelgas de 1995 se crearon nuevos sindicatos SUD (SUD-Rail, SUD-Éducation) (Aguiton, Bensaïd, 1997, pp. 147-158).

Sin llegar a convertirse en un partido (cuyas formas se rechazan por su parecido con las modalidades de movilización de los políticos), tales acercamientos son lo bastante estrechos y constantes para que su esfera de influencia militante se haya podido reconocer, a su vez, en la metáfora de la red, en la que circulan personas diferentes en muchos aspectos, con opiniones divergentes (el «mosaico»), pero susceptibles de buscar acuerdos y de apoyarse mutuamente en acciones contra la exclusión, basadas en una mínima explicación de unos derechos reivindicados con frecuencia en nombre de una «ciudadanía» de definición imprecisa.

En efecto, en el seno de estos movimientos es donde se produce el encuentro entre el género de acción (acción directa con eco mediático) y de justificación (los derechos humanos) desarrollado por las asociaciones humanitarias de la década de 1980, con una destreza contestataria y un sentido del gesto transgresor, heredados de las luchas de comienzos de la década de 1970[16], cuyo objetivo es provocar al poder y revelar su mala fe. Estos movimientos, cuyos miembros más activos suelen ser antiguos militantes de sindicatos o de partidos[17] decepcionados por la ineficacia de las organizaciones instituidas, cuando no asqueados por el juego de maniobras políticas y de intereses personales descubiertos en ellas, inventan *un repertorio de la protesta* –según la expresión de Charles Tilly (1981)– y de las formas de organización, que contrastan con las que han predominado en el movimiento obrero desde hace un siglo. De este modo, por ejemplo, la delegación que otorga a los portavoces el poder de actuar *a distancia*, exponiéndolos a las acusaciones de usurpación y de abuso de autoridad, se sustituye por la acción *personal* o la ayuda directa a los oprimidos, en una relación de proximidad entendida como una de las condiciones de autenticidad

[16] Uno de los métodos empleados tanto por DAL como por AC! consiste en avisar discretamente a la prensa y a la televisión de la fecha y hora de una acción, pero sin indicar su lugar preciso. Se concierta con ellos una cita en una salida de metro. Estas acciones consisten en autoadjudicaciones de viviendas, en el caso de DAL, o en ocupaciones temporales, en el de AC!: por ejemplo, se ocupa una empresa y se conmina a su dirección a dar explicaciones sobre los despidos o sobre la existencia de puestos de trabajo vacantes. Durante el invierno de 1995, AC! se instaló en la *rue du* Dragon codo a codo con el DAL. La coordinación entre AC! y los comités de parados de la CGT condujo al movimiento de parados del invierno de 1997, marcado por numerosas ocupaciones de la ASSEDIC [Asociación para el Empleo en la Industria y el Comercio].

[17] Jean-Baptiste Eyraud, fundador de DAL, fue maoísta en el instituto, militó después en la CFDT y, en 1982, ocupó una fábrica abandonada en la que estableció contactos con otras asociaciones y, en especial, con Emmaüs, fundada por el padre Pierre (Salmon, 1998, p. 171). Christophe Aguiton, uno de los fundadores de SUD, fue un disidente de la CFDT (Combesque, 1998, p. 145). J. Dessenard, delegado nacional del Movimiento Nacional de Parados y Precarios, militó en la LCR hasta 1997 (Poulet, 1999).

del compromiso, porque exige un sacrificio –especialmente temporal– difícil de simular. Así mismo, frente a las organizaciones *rígidas*, cuya *burocratización* amenaza con anteponer los intereses de la organización a los de las personas a las que se supone que defiende, crean formas ágiles, *flexibles*, que recurren, con motivo de *acontecimientos* precisos (definidos como otros tantos *proyectos* y, por regla general, intencionalmente mediatizados como, por ejemplo, las ocupaciones), a personas con compromisos muy desiguales y bajo aspectos diversos. A quienes ofrecen su ayuda en tales acontecimientos no se les pide una adhesión total, en todos los aspectos, sino tan sólo un acuerdo puntual sobre la validez de la acción llevada a cabo. Estos movimientos reivindican, frente al trabajo de homogeneización ideológica de las organizaciones tradicionales, acusado de totalitario, el respeto a la heterogeneidad y a la pluralidad de los modos y motivos del compromiso[18]. Christophe Aguiton, uno de los fundadores de SUD-PTT, define de este modo tales formas de acción: «La forma de organización simboliza esta situación: la red, un sistema flexible en el que trabajar unidos sin perder la identidad» (Aguiton, Bensaïd, 1997, p. 200). Es esa autodescripción en la lógica de la red lo que permite a estos movimientos, formados en torno a la defensa de los «derechos», despreocuparse en gran medida *del número* de sus simpatizantes, a diferencia de las organizaciones tradicionales –con sus células y sus secciones cerradas, sus carnés y sus ceremonias para concederlos, etc.– para las que tales cuestiones adquirían un peso casi obsesivo. Pues ¿cómo saber quién está «dentro» y quién «fuera», cuando el tema de la pertenencia se sustituye por el de una acción común que sólo se plantea de manera circunstancial, en ocasiones muy concretas?

En esta breve descripción reconocemos la homología morfológica entre los nuevos movimientos de protesta y las formas del capitalismo que se han ido instaurando en el transcurso de los últimos veinte años. Homología que proporciona a estos movimientos sumamente móviles la oportunidad de encontrar asideros precisamente allí donde las organizaciones tradicionales perdían pie. Pero esto implica así mismo que deben componerse con el tipo de tensiones que pueblan las formas emergentes del capitalismo, entre las cuales no resulta baladí la tensión entre, por un lado, la flexibilidad, la movilidad y la rapidez y, por otro, la continuidad de un compromiso expuesto al constante peligro de difuminarse sin el continuo estímulo de unos acontecimientos capaces de actualizarlo, es decir, de conferirle realidad.

[18] De este modo, las mismas personas pueden movilizarse bajo una u otra sigla, según la causa defendida: «afiliados del SUD preferirán la banderola de AC! a la suya propia en una marcha contra el paro o la de los firmantes de la petición cuando se manifiesten contra la ley Debré» (Aguiton, Benssaïd, 1997, p. 199).

Una de las dificultades que han de superar los nuevos movimientos es el paso del concepto de exclusión, cuya compatibilidad con una representación del mundo en red no excluye, como hemos visto, su pertenencia a una «política del sentimiento», a una teoría de la explotación que permitiría aliviar a los «excluidos» del peso de la responsabilidad individual unilateral o de la inexorable fatalidad y, de este modo, lograría establecer una relación entre su suerte y la de los más favorecidos, en particular la de quienes ocupan posiciones sociales privilegiadas. Esta operación daría cuerpo a la responsabilidad de estos últimos y se convertiría, para los más desfavorecidos, en una garantía mucho más fiable que la mera llamada a las «virtudes del corazón». Por otra parte, la transformación de la problemática de la exclusión en una teoría de la explotación permitiría identificar nuevas causas de exclusión, distintas de la falta de cualificación, que es la explicación más frecuente hasta el momento.

Las dificultades de la exclusión como concepto crítico

Aunque la exclusión es un concepto crítico[19] al mismo título que el de clase social, que en su primera acepción exigía la desaparición del sistema de clases, ambas problemáticas dan lugar a formas críticas muy diferentes. La categoría de exclusión, aun después de su generalización al conjunto de la sociedad, ha conservado algo del modo en que, en sus comienzos, servía para designar a aquellos cuyas propias desventajas excluían del reparto del bienestar social. A diferencia de la explotación, la exclusión no sólo no beneficia a nadie, de tal suerte que nadie puede ser considerado responsable salvo por negligencia o por error, sino que todavía conserva siempre resonancias de las propiedades negativas vinculadas a sus propias víctimas. Además, éste es el sentido de los principales trabajos estadísticos: ni los mejor intencionados escapan a la tentación de acabar identificando a los grupos o personas «de riesgo», es decir, a aquellos sobre los que se cierne la amenaza de la exclusión a causa de sus propias desventajas, concebidas ahora como desventajas sociales, a la par que físicas o mentales. Ahora bien, es precisamente esa relación entre miseria y culpa o, más exactamente, entre la miseria y unas características personales fácilmente transformables en factores de responsabilidad individual, la que habían conseguido eliminar la noción de clase y, sobre todo, la de proletariado.

[19] Nadie está *a favor* de la exclusión. Todas las tendencias políticas coinciden en denunciarla, excepto el *Club de l'Horloge*, que en 1995 publicó un texto escrito por P. Millan (*Le refus de l'exclusion [El rechazo de la exclusión]*, Lettres du Monde): después de criticar las «ideologías» de los derechos humanos, se esforzaba en diferenciar las «exclusiones legítimas» de las «exclusiones ilegítimas».

Así pues, la exclusión se presenta más como un destino (contra el que hay que luchar) que como el resultado de una asimetría social de la que algunas personas sacarían partido en perjuicio de otras. La exclusión ignora la explotación. Este argumento ha sido explícitamente desarrollado por Jean-Baptiste de Foucauld, comisario del Plan a comienzos de la década de 1990 y, sin duda, uno de los altos funcionarios que más a pecho se ha tomado la lucha contra la exclusión. Aun partiendo del reconocimiento de la existencia de residuos de explotación en nuestra sociedad, su intención es distinguir con claridad la explotación de la exclusión. La exclusión es de otra naturaleza. No puede constituir una explotación –dice–, ya que ésta tiene lugar en el trabajo y los excluidos se caracterizan, en principio, por el hecho de carecer de éste[20]. Este argumento, invocado con frecuencia, desempeña un papel fundamental en la actualidad, porque rompe el eslabón que, uniendo el bienestar de los ricos a la desgracia de los pobres, mantenía el referente de una balanza de justicia en una sociedad concebida como un equilibrio entre los grupos socioprofesionales de un mismo territorio nacional. Pero las sociedades occidentales, sociedades desiguales cuyo ideal de justicia se basa en el principio de la igualdad esencial de todos los seres humanos, no pueden ahorrarse sin embargo una justificación de las desigualdades. Ésta es la razón por la que no cabe ignorar el riesgo de una regresión hacia explicaciones que recurran únicamente a las cualidades naturales de las personas e incluso a su patrimonio genético, por muy poco legítimas que parezcan: unos, mejor dotados de múltiples virtudes, han sabido aprovechar las oportunidades que otros, menos inteligentes o aquejados de desventajas (o vicios), dejaron escapar.

Así pues, ¿debemos llegar a la conclusión de que la exclusión no es más que una ideología (en el sentido marxista del término), cuyo único objetivo consistiría en enmascarar la perennidad de una sociedad basada en la explotación de clase? Muy al contrario: creemos en la necesidad de tomar en serio el concepto de exclusión, en la medida en que apunta hacia unas nuevas formas de miseria correspondientes a formaciones capitalistas que han surgido en la década de 1980, pero así mismo en la conveniencia de forzar el análisis para ver el modo en que este concepto se relaciona con algunos de los dispositivos actuales de formación del beneficio.

En el marxismo, la explotación se concibe en relación a los mundos industrial y mercantil, en los que el capitalismo del siglo XIX cobra impulso. Pero pueden existir otras formas de explotación diferentes, adaptadas a otros mundos. Para continuar este análisis, desarrollaremos la idea según la cual el concepto de exclusión se refiere sobre todo a *una forma de explotación desarrollada en un mundo conexionista*, es decir, en un mundo en el que la consecución del beneficio pasa por la puesta en red de las actividades. Carecemos, sin embargo, de un elemento para perfilar esta forma de explotación conexionista, habida cuenta de que la exclusión, única definición de la miseria característica del nuevo mundo, resulta insuficiente. Así mismo, hace falta definir la forma específica que el egoísmo adopta en este nuevo mundo, puesto que las teorías de la explotación sistematizan la intuición de la existencia de una relación entre la miseria de los pobres y el egoísmo de los ricos. La explotación, aun la no intencionada, de ciertos actores significa que otros actores (o esos mismos, pero en diferentes momentos) están esquivando las exigencias en pos del bien común, para dedicarse a la satisfacción de sus intereses particulares.

Así pues, se trataría de reencontrar el vínculo –desatendido por la problemática de la exclusión– entre las dos fuentes de indignación que, como hemos visto, no han dejado de sostener la crítica social: la indignación frente a la *miseria* y la indignación frente al *egoísmo*.

Las conductas egoístas en un mundo conexionista

Entendemos que los nuevos dispositivos en red favorecen la aparición y el desarrollo de una forma original de oportunismo, distinta del oportunismo comercial y más ampliamente extendida, es decir, que puede tener lugar en una gran variedad de situaciones, entre las cuales la transacción comercial tan sólo sería uno de los ejemplos posibles.

En la medida en que el oportunismo se presenta ante todo como una disposición de los individuos, partiremos de las cualidades personales necesarias para quienes pretendan vivir cómodamente en un mundo conexionista y actuar en busca del éxito personal partiendo, sobre todo, de una hábil gestión de su capi-

[20] «La exclusión es, para la sociedad del mañana, lo que la cuestión obrera fue para la de ayer, y es preciso desprenderla de su ganga caritativa o humanitaria para convertirla en un concepto político, es decir, en un concepto de lucha.» «La exclusión fuera de la empresa comienza con frecuencia con la exclusión en la empresa, en especial la de los trabajadores poco cualificados o intermitentes.» Pero «una clase "explotada" mantiene al menos relaciones económicas con los "explotadores" que la oprimen. Éste era el caso, si retomamos la célebre enumeración del *Manifiesto del partido comunista de 1848*, de los esclavos de la antigüedad y de los plebeyos, de los siervos o los aprendices del medievo frente a los maestros-artesanos y, evidentemente, del proletariado obrero de los siglos XIX y XX. El explotado resulta útil al explotador porque está ahí y trabaja. Del mismo modo, el excluido podría parecer igualmente "útil" al excluyente, si consideramos que la separación con respecto al excluido significa para el excluyente quitarse un peso encima. Entonces sólo es útil gracias a su ausencia. Sólo es útil porque se ha convertido en inútil. Explotadores y explotados, opresores y oprimidos comparten la misma esfera económica y social. Forman una pareja, aunque ésta sea desigual y tormentosa. Mientras que excluyentes y excluidos han roto sus lazos y sus respectivas esferas se han divorciado» (De Foucauld, Piveteau, 1995, pp. 13 y 144-145).

tal de relaciones. Tales cualidades no nos son desconocidas. Las hemos vimos en parte cuando, al exponer el modelo de la ciudad por proyectos, enumeramos las cualidades cuya posesión inclina, en tal ciudad, a calificar a alguien de «grande». Son, por excelencia, las del *manager*, jefe de proyecto, móvil, ligero, dotado del arte de establecer y de mantener conexiones numerosas, diversas y enriquecedoras y de la capacidad de extender redes.

En la lógica de la ciudad (que es, recordémoslo, un modelo de justicia y no una descripción empírica de estados de realidad), estas cualidades se ponen al servicio del bien común. En el lado negativo del modelo aparece la otra actitud posible: la de aquellas personas que a pesar de triunfar en la vida no emplean sus virtudes sino en provecho de sus intereses personales, de manera egoísta e incluso cínica. Para distinguirle del grande de la ciudad por proyectos (al que denominaremos con el término genérico de *gestor de redes*), llamaremos al personaje oportunista que, en posesión de todas las cualidades requeridas en este mundo, hace un uso puramente egoísta de las mismas el *hacedor de redes* (equivalente al *networker* anglosajón) o, para ser breves, el *hacedor*. La diferencia entre el gestor y el hacedor reside en la disociación analítica de *los rasgos que constituyen la grandeza* en la lógica de la ciudad, con respecto a las cualidades y a las *acciones que aseguran el éxito* en un mundo determinado, es decir, el acceso a los estados superiores. Así pues, ambos modelos dependen de la misma escala de valores (hacedores y gestores pueden ganar o fracasar por los mismos motivos) y, para triunfar, que aquí significa desarrollar un vínculo, han de asumir los mismos sacrificios (el sacrificio de la estabilidad, de la permanencia, etc.). Por lo tanto, comparten lo esencial, pero los separa una diferencia fundamental según la lógica de la ciudad: del éxito del hacedor sólo se aprovecha él mismo, mientras que el acceso del gestor a los estados superiores beneficia a toda la ciudad y es, por lo tanto, un bien común[21].

Para dibujar el retrato del hacedor partiremos de la literatura sociológica, que representa la acción en un mundo en red como un comportamiento exclusivamente guiado por consideraciones estratégicas y por intereses, y más concretamente de los trabajos de Ronald Burt. El interés de los trabajos estadounidenses sobre redes que se han venido desarrollando desde hace una veintena de años reside en no haber hecho hincapié en los pequeños grupos (camarillas), caracterizados por un denso conjunto de relaciones recíprocas y en cuyo seno las elecciones son mutuas, la información se comparte y cada uno se comunica con todos los demás, sino en los espacios desprovistos de vínculos, a los que Burt denomina «agujeros estructurales», y, más precisamente, en el diferencial creado al contrastar los enjambres relacionales y los vacíos intersticiales. Los trabajos de Burt, al igual que los de Michel Callon (1991, 1993) pero por diferentes caminos, dan paso a un análisis acerca del modo en el que se construyen las asimetrías, en particular, las asimetrías de la información, en una lógica de red. En efecto, si en el seno de un mismo conjunto todos se comunican con todos, los conocimientos se ponen en común y la información se comparte, el desarrollo de asimetrías tenderá a limitarse. Por las mismas razones ningún actor capitalizará más que el resto ni, sobre todo, en perjuicio del resto. Una red cuyo entramado pone a cada nudo en relación con todos los demás no engendra asimetría alguna, pero tampoco crea el diferencial que hace posible la difusión de las ventajas en ciertos puntos de la red, de tal suerte que puedan sacar provecho del capital acumulado, en especial, del capital informativo y relacional.

Ésta es la intuición desarrollada por Ronald Burt (1992a y b), en una serie de trabajos cuyo aliciente estriba, sobre todo, en su carácter mixto, entre la teoría formal y el manual de consejos para *managers* ambiciosos. El que sigue podría ser un sucinto resumen de su argumentación principal: después de distinguir entre tres tipos de capital, el económico, el humano y el social, atribuye a este último el papel fundamental, habida cuenta de que condiciona la posibilidad de acumulación de los otros dos. Por capital social se entiende el conjunto de relaciones personales que puede atesorar un individuo. Pero los límites de la acumulación de capital social aparecen rápidamente en la medida que, al descansar en un compromiso personal, esta acumulación exige unas inversiones de tiempo y energía difíciles de delegar. Ésta es la razón por la que Burt aconseja efectuarla con discernimiento, evitando las inversiones que supongan un empleo doble. Si Pierre y Jacques ocupan puestos similares en la misma sección, de nada sirve dilapidar el tiempo comprometiéndose en una relación con uno y luego con otro. Las inversiones más rentables no son las que se producen dentro de la camarilla, sino las más lejanas. De la superación de los *agujeros estructurales*, es decir, del establecimiento de relaciones con puntos o nudos desligados de los otros puntos con los que uno mismo ya está vinculado, depende la formación de una asimetría que, a partir de ese *diferencial*, hace posible la acumulación. Aunque no siempre se haga explícito, la construcción de Burt tiene efectiva-

[21] La distinción entre el hacedor y el gestor de redes no se establece en función de sus respectivas capacidades para lograr el éxito. Del mismo modo que existen actores que, a pesar del desarrollo de una lógica de hacedor, ni cumplen sus objetivos ni consiguen convertirse en paso obligado para otros (constantemente al acecho de nuevas conexiones, disponen de una abundante cantidad de nombres en su agenda, pero no figuran en la agenda de nadie), las cualidades oblativas del gestor de redes no son suficientes para asegurar el éxito. Diremos que un gestor de redes fracasa cuando, preso de una generosidad ilimitada, deja que todo le pase por delante –personas, informaciones, etc.– sin que nada se acumule a su alrededor. Multiplica los lazos, pero no logra coordinarlos hacia una finalidad concreta, durante un tiempo determinado. Teje redes incansablemente, pero no es capaz de asentar las formas de estabilidad provisional o, si se prefiere, de retraso de desplazamientos y nuevas conexiones, que constituyen los proyectos.

mente lugar en un mundo en el que la información desempeña un papel esencial en la acumulación de riqueza. Las ganancias obtenidas al conectar puntos anteriormente separados por agujeros estructurales representan ante todo ganancias en asimetría informativa. Para Burt, esto facilita, por un lado, el acceso a una información aún desconocida por el resto de miembros de la camarilla o, lo que es lo mismo, una ventaja de tiempo por haber sido el primero en acceder a esa información y, por otro, la obtención de ganancias de *reputación* en espacios de difícil acceso, habida cuenta de que los actores con los que se han establecido contactos son susceptibles de hablar de uno y de darle a conocer. Añadamos, por último, que el modelo de Burt puede someterse a verificaciones empíricas. Concretamente el autor lo puso a prueba en una encuesta realizada a una muestra de miembros del personal superior y medio de una gran empresa punta, que reveló una estrecha relación entre el éxito y el número de agujeros estructurales en manos de cada «jugador», de acuerdo con la terminología empleada[22].

Lo que no dice Burt (que, como todos los autores de la misma escuela, concibe un mundo completamente en red, carente de cualquier otro tipo de organización social) es que los beneficios de las estrategias de superación de los agujeros estructurales serían diferentes si los actores no estuviesen separados por fronteras institucionales. La existencia de espacios separados, de barreras legales o de derechos de entrada que hay que pagar incrementan los costes adscritos a la formación del vínculo y los beneficios diferenciales a los que pueden aspirar quienes hayan conseguido superar las barreras[23]. Si la acumulación de un capital social rico en agujeros estructurales se convierte en una fuente de beneficios aprovechable por el hacedor oportunista, es gracias a la desigual capacidad de los actores a la hora de desprenderse de sus pertenencias institucionales, según su grado de *lealtad* (Hirschman, 1970) y las bazas de las que disponen.

Así mismo, el hacedor intenta sacar el mayor provecho de las asimetrías informativas. De su experiencia, extrae una representación de los vínculos de utilidad, pero la mantiene en secreto y hace (al contrario del gestor) todo lo posible para que las personas cercanas no puedan construir una topología eficaz de la red. Se envuelve de misterio y se esfuerza especialmente por ocultar los distintos espacios en los que evoluciona, a fin de impedir que sus múltiples contactos se conozcan sin su mediación y terminen, a través del establecimiento de relaciones duraderas, alcanzando la posibilidad de hacer circular la información útil sin pasar por él. La discreción se vuelve particularmente necesaria con respecto a los más cercanos (aquellos que participan en el mismo proyecto o, en términos de red, los miembros de una misma «camarilla»), que son quienes, precisamente porque ya disponen de una gran parte del capital de información utilizada por el hacedor para actuar, tienen la posibilidad de sacar el mejor partido de las transferencias de nuevas informaciones y conexiones. La discreción es la que permite neutralizar a los competidores virtuales sin necesidad de ser considerado un traidor, al objeto de no perder las ventajas que procuran la confianza y el afecto de los viejos amigos y de los colaboradores cercanos. En efecto, conviene evitar las sospechas de duplicidad y de acción estratégica. Así mismo, cada nuevo encuentro debe parecer, si pretende inspirar confianza y hacerse verdaderamente beneficioso, fortuito y desinteresado. Igualmente, los nuevos contactos exigen la misma discreción para evitar tanto que utilicen la conexión para extender su propia red sin responsabilizarse de su coste como que se asusten: porque siempre existen diversos entornos separados por fronteras más o menos rígidas o personas con historias conflictivas, que impiden que todas las conexiones puedan ser inmediatamente compatibles, de tal suerte que la reputación de ciertos vínculos («las malas compañías») es capaz de obstaculizar otras conexiones. De modo que el hacedor que aspire a convertirse en *paso obligatorio* ha de mantener separados los distintos fragmentos de la red entre los cuales logró tender un puente. Por ende, su actuación contribuye a la formación de mafias[24], de

[22] En un artículo reciente (Burt, Jannotta, Mahoney, 1998), Ronald Burt, basándose en un trabajo empírico realizado con una cincuentena de estudiantes en MBA de la Universidad de Chicago y empleados a tiempo completo en empresas, emprende la tarea de comparar sus posiciones en las redes (centradas en la oposición entre los que se han quedado encerrados en las camarillas o en las estructuras jerárquicas y los que han atravesado agujeros estructurales) con sus «rasgos de personalidad», evaluados por medio de un test autoaplicado y puesto a punto por una consultora. Encuentra, en aquellos cuya posición en las redes se caracteriza por una abundancia de agujeros estructurales, muchos de los rasgos atribuidos en nuestro análisis a la persona conexionista, con la diferencia de que Burt emplea siempre adjetivos halagadores para hablar de las personas que se desenvuelven con comodidad en las redes y más bien despectivos para referirse a los que no han sabido abandonar su camarilla: los primeros aparecen como jugadores, profundamente independientes, con una gran capacidad de crear a su alrededor un aura de excitación, amantes del cambio, interesados por los otros y por las informaciones que puedan ofrecerle. Serían los *outsiders* independientes. Por el contrario, a los que viven las camarillas les repele el riesgo, aman la seguridad y la estabilidad, practican la obediencia, se concentran en los detalles técnicos y hacen hincapié en los sistemas y en los procedimientos: serían los *insiders* conformistas.

[23] Éste es un razonamiento similar a los desarrollados por los análisis económicos de la corrupción centrados en la búsqueda de una renta. Una economía de la corrupción sólo es posible en el supuesto de unas fronteras y reglamentos cuya superación y transgresión supusiera un coste. El diferencial entre un espacio institucionalizado y un espacio de redes que permita vencer las separaciones y los reglamentos institucionales es lo que abre una posibilidad de beneficio (Cartier-Bresson, 1992).

[24] Éste es el principio que limita la extensión de las redes de tráfico de drogas. Quien consigue establecer una ramificación tiene que hacer lo posible para que los que estén por

redes de corrupción, «privilegios», «colegueos», etc. Otros tantos términos que, en la literatura sobre las nuevas prácticas de gestión empresarial, se emplean para designar las malas redes, las que se han desviado en un sentido puramente egoísta y que son, por consiguiente, inservibles como pilares de una ciudad por proyectos.

No todas las posiciones son igualmente favorables al desarrollo de una actividad de hacedor. Una solución interesante consiste en ocupar un cargo en una institución (empresa, servicio administrativo, asociación), para disponer de recursos (un sueldo base, herramientas de trabajo como el teléfono, la fotocopiadora, los ordenadores, el correo electrónico, etc.), de una identidad y de garantías jurídicas, al resguardo de las obligaciones del mercado (a diferencia del *empresario independiente*) y a salvo de responsabilidades directas con respecto a los subordinados (a diferencia del director)[25]. El hacedor oportunista procura que los riesgos de sus operaciones recaigan sobre otros –empresarios o responsables de instituciones–, mientras él se dedica a atesorar beneficios. La mejor posición de partida para emprender una actividad de hacedor parece ser aquella que dé acceso al nivel más elevado posible de recursos compatible con el grado más débil de control, a fin de poner unos *bienes sociales* al servicio de una actividad personal de *networker*.

Supongamos que un *hacedor* participa en una empresa colectiva, tiene acceso a sus recursos y sólo se encuentra relativamente supeditado a formas burocráticas de control. Ha abandonado la idea de carrera profesional, sabe que el dispositivo en el que participa es temporal y tampoco ignora que, por consiguiente, está abocado a cambiar más tarde o más temprano de actividad. Su estrategia óptima consiste no en compartir sus informaciones y contactos con

debajo suyo (en la ramificación) desconozcan sus fuentes de abastecimiento, de tal suerte que su mediación les sea imprescindible para aprovisionarse y para que los que estén por encima tampoco puedan apañarse directamente con los camellos. Ha de estar dispuesto a todo, violencia incluida, para impedir la implantación de nuevos integrantes de la red. Los traficantes de droga con éxito son conservadores a este respecto. No tienden a extender la red sino a acotarla: a formar una mafia (Schiray, 1994). Como en este tipo de redes la información se encuentra tan tremendamente parcelada como desigualmente repartida, la red no existe como tal salvo para los policías que intentan investigarla y seguir sus ramificaciones.

[25] La ocupación de un puesto de responsabilidad o de poder, al tiempo que ofrece una cierta visibilidad a la persona, favorable al desarrollo de conexiones, termina por frenar –cuando se toma en serio– la formación de un capital social rico en agujeros estructurales. Por una parte, el carácter oficial del poder institucional limita la naturaleza de los lazos que pueden tejerse. Por otra, quien detenta el poder, ese guardián de las cosas y de las personas encargadas de asegurar su mantenimiento, está obligado por aquello sobre lo que su autoridad se ejerce.

su equipo en beneficio de su centro trabajo –como le recomienda la gestión empresarial–, sino, por el contrario, en sacar provecho de los recursos que le rodean y del escaso nivel de control del que disfruta, para adquirir un capital social que le dará ventajas sobre los demás miembros de su equipo. En este proceso, lo que se gana esencialmente es tiempo. Gracias a su movilidad, el hacedor se adelanta a sus eventuales competidores –es decir, en numerosos casos, a sus colaboradores y amigos– a la hora de dar visibilidad a una forma original (producto, idea, texto, etc.), que quedará desde entonces vinculada a su nombre y persona. El hacedor habrá vencido cuando, al final de un proyecto, se le pueda atribuir algo y ser públicamente asociado a su nombre. Ese *algo* no tiene por qué cumplir los requisitos de estabilidad y de objetividad que definen una obra. Para el hacedor, del mismo modo que para el artista de *performances*, se trata de suscitar un *acontecimiento* y de *firmarlo*. La competencia y los conocimientos comunes a todo el equipo quedan devaluados de repente, lo que disminuye las posibilidades de que los demás miembros del equipo continúen su actividad o de que sean contratados para un nuevo proyecto. Pero el hecho de que sus competencias no tuvieran la oportunidad de desarrollarse a causa del aislamiento relativo en el que el hacedor trataba de mantenerlos, de que no aprendieran nada más de lo que ya sabían y de que no se enriquecieran a través del contacto con los otros es, si cabe, aún más grave que su fatal desenlace.

La actividad de los hacedores puede generar grandes dificultades a las personas con las que entran en relación. También suscita problemas de control para las empresas y las organizaciones desde las que operan. Alentados por los beneficios que consiguen, suscitan así mismo inquietud, ya que su propensión a reconducir tales ganancias hacia la empresa tan sólo depende de su lealtad y ésta es incierta. En efecto, del mismo modo que en el caso de la firma burocratizada los directores pueden perseguir intereses diferentes de los de los propietarios y accionistas (por ejemplo, el objetivo de incrementar el número de asalariados a su cargo), también los hacedores pueden trabajar con fines divergentes de los de los directores, cuyo poder se ejerce sobre las cosas necesarias para el funcionamiento de las instituciones. No comparten el mismo horizonte temporal. La naturaleza pasajera, fluida, de las actividades del hacedor le incita a sacar el máximo provecho personal de cada operación, sin preocuparse demasiado por las posibles consecuencias futuras para la institución cuyos recursos utiliza. En un mundo asumido como extremadamente incierto y fluctuante, el *yo* se erige como el único elemento que merece la pena identificar y fomentar, porque es el único que aparenta ser un poquito *duradero*. En efecto, para el hacedor, cada una de las operaciones a cuyo través se desplaza se convierte en la ocasión de dar cuerpo a su yo, en la oportunidad de engordarlo. Es un «empresario de sí mismo». Valorará la actividad en la que participe o la «misión» que la empresa

le confíe dependiendo ante todo del grado de consistencia que le procuren a través del enriquecimiento y diversificación del universo de cosas y personas que puedan serle asociadas y que constituyen las bazas para invertir en futuros desplazamientos. Pero, de acuerdo con esta lógica, se abre la posibilidad de conflictos con la unidad –empresa o administración– que comenzó el proyecto o dispuso los recursos. Los problemas suelen corresponder, fundamentalmente, a asuntos de propiedad, en particular cuando lo disputado es difícil de proteger, como cuando no se trata de objetos sino de personas o bienes inmateriales, en lo relativo, por ejemplo, a clientes, proveedores o ideas.

El desarrollo de comportamientos oportunistas en un mundo conexionista perjudica, como hemos visto, al resto de los miembros del colectivo de trabajo, cuya empleabilidad disminuye, pero también a las instituciones que proveyeron al hacedor de unos recursos cuyo precio no ha pagado necesariamente. Estas observaciones sugieren la posibilidad de unas formas de explotación propias del mundo conexionista. Queda por construir un concepto de explotación adaptado a una sociedad en la que, junto a los mundos industrial y mercantil a los que hacían referencia las formulaciones clásicas de la explotación, el mundo conexionista cobra una importancia cada vez mayor. Esta reformulación de la explotación permitiría llenar el espacio que actualmente separa esta noción de la de exclusión.

La explotación en un mundo en red

Una teoría de la explotación debe mostrar que el éxito y la fuerza de algunos se deben, *de hecho*, al menos parcialmente, a la intervención de otros actores cuya actividad no es ni reconocida ni valorizada. Esta perspectiva crítica supone, en primer lugar, la existencia de un mundo común. Para conectar exclusión y explotación hace falta, como mínimo, estar en condiciones de fundar un principio de solidaridad entre la felicidad de los fuertes (grandes) y la miseria de los débiles (pequeños). En efecto, si por un lado tenemos a fuertes muy dichosos y por el otro a pequeños en míseras condiciones, pero sin relación los unos con los otros y moviéndose por mundos totalmente distintos, entonces la idea de explotación carece de sentido. Es necesario que compartan, como mínimo, un mundo común. Cabría identificar ese mundo común desde la intuición de la red. La red compone efectivamente la forma que, centrándose en las relaciones, permite comprender en el seno de un mismo gráfico tanto a los más débiles como a los más fuertes; pero como los conglomerados relacionales se caracterizan por una densidad variable, también reúne elementos más o menos ligados, conectados en red o desconectados, incluidos, que figuran en el centro del diagrama, y excluidos, expulsados a sus márgenes.

¿Existe la posibilidad de que fuertes y débiles pertenezcan a un mundo común, sin que la felicidad de unos dependa de la desdicha de los otros y viceversa? Para poder hablar de explotación hace falta que exista entre ambos una solidaridad que no sea tan sólo estructural (la supremacía que los fuertes deben a la riqueza de sus relaciones sólo existe diferencialmente con respecto a la pobreza de las relaciones que atan a los pobres al resto del mundo), sino también sustancial: debe permitir la identificación, en un mundo en el que la capacidad de anudar relaciones es fuente de beneficios, de la parte ausente sin la cual la felicidad de los ricos permanecería en el *misterio* (como dice Marx a propósito de la valorización del capital), precisar de qué está constituida esa parte ausente y demostrar que, *en realidad*, se trata de una aportación de los pequeños, que no reciben la fracción del valor añadido que les corresponde.

¿Cuál es esa parte ausente, sonsacada a los pequeños, que explicaría la fuerza de los grandes en un mundo conexionista? Para asegurar que los pequeños han contribuido al proceso de valorización, hay que ser capaces de demostrar que resultan útiles para el establecimiento de relaciones beneficiosas. De no ser así, su pobreza de relaciones –una lástima para ellos– no aportaría nada. La aportación de los débiles ha de poseer un carácter de visibilidad limitada y, a la vez, no ser objeto de reconocimiento en el marco de este mundo, en el que al mismo tiempo que detentan un valor mediocre (de lo contrario, la injusticia de la que son víctimas sería evidente) contribuyen a su enriquecimiento. Podemos proponer la siguiente respuesta: en un mundo conexionista la contribución específica de los pequeños al enriquecimiento y el origen de su explotación por parte de los grandes residen precisamente en lo que constituye su debilidad en este marco, es decir, en su inmovilidad.

En efecto, en un mundo conexionista, la movilidad, la capacidad de desplazarse de manera autónoma, no solamente en el espacio geográfico, sino también entre las personas e incluso en el ámbito de los espacios mentales, entre las ideas, es una cualidad esencial de los grandes, de tal suerte que los pequeños se caracterizan, en principio, por su inmovilidad (su rigidez). Tampoco conviene atribuir demasiada importancia a la diferencia entre la movilidad propiamente geográfica o espacial y las otras formas de movilidad. Efectivamente, las conexiones importantes, sea cual sea la perspectiva desde la que se aborden, cuentan con todas las probabilidades de traducirse, en uno u otro momento, en un acercamiento geográfico e, inversamente, las desconexiones conllevan un fuerte riesgo de saldarse con un alejamiento en términos de distancia espacial. Evidentemente, esto es más cierto todavía si redefinimos la distancia geográfica en el lenguaje de las redes que la mide por el número e intensidad de los vínculos (desde esta perspectiva se puede considerar que una persona que ha vivido siempre en una misma ciudad, pero que ha cambiado completamente de grupo de

relaciones, ha operado un movimiento en el espacio de la red). La movilidad geográfica o espacial siempre puede considerarse una expresión paradigmática de la movilidad.

Los grandes no paran. Los pequeños no se mueven. Desplazándose, los grandes introducen nuevos vínculos. Permaneciendo en un mismo sitio, los pequeños pierden aquellos vínculos que les resultan más potencialmente beneficiosos (proceso de exclusión). Estamos en alguna parte con otros. Los otros se desplazan, nosotros nos quedamos atrás. Al final nos quedamos solos, o débilmente vinculados al corazón de la red[26]. Desde este punto de vista la «exclusión» puede interpretarse como un proceso, es decir, como el proceso no intencional que no supone la imputación a seres humanos de la voluntad de excluir a otros de su círculo.

Pero esto no basta para comprender en qué contribuyen los que no se desplazan (o se desplazan menos) a la formación del valor añadido de los que se desplazan (más). Cabe argumentar que si no se desplazan es porque son caseros o timoratos, porque tienen ideas fijas, costumbres, o porque están casados, tienen hijos o incluso viven con su anciana madre, etc. Pero ése es su problema, es culpa suya. No están dispuestos a asumir los sacrificios exigidos por los desplazamientos. Cierto es que esto los deja atrás, pero tampoco parece aventajar en nada a los que sí se mueven. La explotación permanece inencontrable. Para descubrirla sería imprescindible comprender que *la inmovilidad de unos permite la movilidad de los otros*.

El mundo conexionista está habitado por una tensión muy viva entre lo cercano y lo lejano, lo local y lo global. Tensión que recae en particular sobre los más grandes, puesto que ellos encarnan la verdad de este mundo. En efecto, para aspirar a la grandeza conviene, en este tipo de realidad, moverse continuamente para tejer nuevas relaciones. Y es preferible desplazarse personalmente (asistir al coloquio, entrar en contacto directo con el socio comercial, etc.). Ronald Burt (1992a) habla de capital social para designar el tipo de activos al que se atribuye la fuerza en un mundo conexionista, entendiendo que las relaciones establecidas en una red son convertibles en otra cosa, en dinero en particular: de lo contrario la referencia al «capital» sería puramente analógica. Pero una característica del capital social, a diferencia, por ejemplo, del financiero, es la debilidad de su autonomía con respecto a las personas. Su desapego no pasa

[26] El dolor y la nostalgia de la emigración residen en un modo inverso de vivir la partida, que es sin duda un signo de la transformación del mundo y de sus valores. Para el emigrante que se aleja, es él mismo quien se encuentra solo y con sus relaciones truncadas, es él quien deja atrás a los demás, aunque parta con el sueño del retorno. Por el contrario, el excluido actual se encuentra desamparado porque los demás se fueron sin tan siquiera el sueño de volver, y le dejaron solo.

de débil. No circula bien si las personas no circulan con él. El capital social se asemeja así al trabajo humano anterior a la separación liberal entre la persona y su trabajo, entre el trabajo y el trabajador. Ésta es la razón de que el incremento del capital social se enfrente a una limitación temporal. De ahí que se desaconseje a los inversores la constitución de relaciones redundantes. Pero Burt observa también que una de las ventajas esperables de las relaciones con personas bien situadas es que hablen bien de uno en su ausencia, cuando no se puede estar en el momento propicio (cuando se busca, por ejemplo, un colaborador para tal empresa o un jefe para tal nuevo proyecto). Burt (que, como la mayor parte de los que reflexionan en términos de red, adopta el punto de vista de los fuertes) sólo piensa, evidentemente, en el prestigio. Pero esta observación puede ponernos sobre la pista para identificar la contribución específica de los pequeños a la fuerza de los grandes en un mundo conexionista.

Permaneciendo en un mismo lugar, los pequeños aseguran en él la presencia de los grandes, que no pueden estar en todas partes y mantienen los lazos que éstos tejieron. Son ellos quienes permiten superar los límites temporales (naturales) que se oponen a la extensión del capital social. En un mundo conexionista, diremos que los pequeños son los *dobles*. El grande teje una relación a distancia. Contacta con una persona (que puede ser el centro de una camarilla) y escoge o deposita en ese lugar a alguien que mantenga esa relación. El doble ha de permanecer en el lugar que le fue asignado. Su estancia en ese nudo de la red es imprescindible para los desplazamientos del grande. Sin su presencia, el grande perdería, a medida que se desplaza, tantas relaciones como fuera creando. No podría acumularlas. El capital se le escaparía. ¿De qué le serviría su teléfono móvil (gran objeto conexionista) si no estuviera seguro de encontrar en el otro extremo del hilo, en su sitio, en la base, a alguien capaz de actuar en su lugar, alguien que tiene al alcance de la mano aquello sobre lo que hay que intervenir?

En un mundo conexionista, en el que la grandeza implica el desplazamiento, los grandes arrancan una parte de su fuerza de la inmovilidad de los pequeños, origen de la miseria de estos últimos. Ahora bien, los actores menos móviles son un factor importante para la formación de los beneficios que los móviles extraen de sus desplazamientos. Efectivamente, en un mundo en el que cada cual transitara, los movimientos se volverían aleatorios, y como los lugares entre los que es posible desplazarse perderían su particularidad, su singularidad (puesto que ya no serían conservados, en su especificidad, por actores inmovilizados en su lugar), los beneficios del desplazamiento, y en particular los debidos a la conexión entre seres o universos distantes en tanto que diferentes, tenderían a desaparecer.

Si es verdad que la inmovilidad de algunos es condición para las ganancias que otros obtienen de su aptitud para el desplazamiento y que la movilidad pro-

cura beneficios sin comparación posible con lo que puedan esperar los que permanecen en un lugar, entonces podemos decir que los inmóviles son explotados con respecto a los móviles en la medida en que el papel que desempeñan en tanto que factor de producción no se reconoce como se merece, y porque su contribución a la formación del valor añadido no se retribuye al nivel que debiera para que el reparto pudiera ser considerado equitativo.

La desigualdad parece aún más escandalosa si la consideramos desde el punto de vista de la duración, en tanto que proceso acumulativo. Los menos móviles asistirán probablemente a la caída del beneficio esperado al comienzo del periodo e irán perdiendo, con el paso del tiempo, la seguridad relativa de la que, en otro estado de las relaciones de explotación, hubieran podido disfrutar como contrapartida de la estabilidad y la fidelidad (en especial a uno mismo), valoradas en términos de previsión y de prudencia. Efectivamente, los pequeños, asentados en un mismo sitio, no desarrollan su capacidad para la movilidad y las nuevas relaciones (es decir, en el vocabulario en curso de formación en las empresas, «su empleabilidad»), de tal suerte que su *status* depende del interés que tenga su comitente por las conexiones locales que ellos aseguran. El valor de los pequeños destinados en un lugar fijo procede del vínculo con el grande hacia el que ese valor retorna. Los dobles se benefician de los lazos que tienen con el grande. Pero los pequeños no disfrutan del capital de vínculos que el grande va tejiendo, puesto que éste, del que son agentes, es para ellos un paso obligatorio, y no disponen de una conexión directa con los seres cuya relación capitaliza el grande. Lo más frecuente es que hasta ignoren su existencia. Ahora bien, el grande se mueve (y a ello debe precisamente su calidad de grande). Las relaciones no son eternas. Las empresas se suceden. Los proyectos cambian. Y ocurre que los suplentes se vuelven innecesarios. Envejecen con las inversiones en capital social de las que dependían. La relación que aseguraban en su sitio, su mantenimiento, pierde interés. El comitente rompe los lazos (que no le costaba nada mantener) establecidos con su agente. El papel del doble se diluye y su fuerza y hasta su capacidad de supervivencia disminuyen en la misma proporción. Separados de los que suponían para ellos el paso obligado hacia conexiones más diversificadas y lejanas, *los dobles* son empujados a los límites de la red y arrastrados hacia un proceso de exclusión.

En un mundo en red, se vive con la angustia permanente de ser desconectado, dejado de lado, abandonado en el sitio por aquellos que se desplazan. Ésta es la razón por la que el arraigo local, la fidelidad y la estabilidad se han convertido ahora, paradójicamente, en factores de *precariedad* y son vividos cada vez más de ese modo, como demuestran las reticencias de los jóvenes que ocupan posiciones marginales, como aquellos que ejercen profesiones en decadencia o viven en regiones en declive, a instalarse en la vida, a pedir un préstamo para

comprar una vivienda (en vez de alquilar), a casarse (en vez de vivir como pareja de hecho), a tener hijos (en vez de abortar con la esperanza de conservar el empleo), etc. La «desafiliación» puede también comenzar por conductas de autoprotección en situaciones de precariedad, cuyo resultado paradójico es el aumento de la precariedad[27].

Así pues, uno de los efectos de los nuevos dispositivos de empresa, especialmente pertinente para nuestro enfoque, consiste en aumentar el peso de las desigualdades relacionadas con la extensión y la diversidad de las redes por las que las personas pueden circular. Frente a aquellos cuya supervivencia depende de redes locales densas y cortas y están expuestos a todo tipo de riesgos en cuanto se alejan de ellas, se encuentran los individuos o grupos con la posibilidad de circular por redes largas, que deben su seguridad no al sostén de las protecciones territoriales, sino al mantenimiento de las relaciones apropiadas para mantener la estabilidad o, si se prefiere, la interconexión de los circuitos sobre los que se desplazan.

Las observaciones precedentes, sin embargo, no bastan para agotar la carga de indignación contenida en la idea de explotación. Junto a estas formas de explotación, que cabría calificar de débiles (*tan sólo* ofenden al sentido de la justicia, por así decirlo), existe *una explotación en sentido fuerte* que implica una agresión a lo que constituye la dignidad misma de los seres humanos[28]. La críti-

[27] La relación del capitalismo con la familia se ha visto considerablemente modificada en el transcurso de los últimos treinta años. La asociación de los dos tipos de valores antaño centrales en el retrato del burgués –los valores familiares y los valores del dinero–, cuando el capitalismo se basaba en el patrimonio y trataba de estabilizar y domesticar una mano de obra obrera móvil y turbulenta, tiende ahora a verse sustituida por otro tipo de modelo en el que la insistencia sobre la movilidad convierte el apego a la familia en una desventaja. La familia estallada –«recompuesta» al hilo de los cambios de situación y de los desplazamientos y, por así decirlo, «flexible»– parece acorde con el capitalismo en red.

[28] Es a esta explotación en el sentido fuerte a la que se refiere, por ejemplo, Simone Weil con el término *opresión* y que describe en su diario de fábrica (Weil, 1951). «Esto es lo que ha supuesto –escribe Weil en una carta dirigida a Albertine Thévenon, publicada en el mismo libro– trabajar en una fábrica. Ha supuesto que todas las razones externas (y que yo, anteriormente, había creído internas) en las que se apoyaba mi sentimiento de dignidad, el respeto hacia mí misma, se han visto radicalmente rotas en dos o tres semanas bajo el golpe de una coacción brutal y cotidiana» (p. 27); y algunas páginas después en una carta a un desconocido: «Tienes evidentemente razón cuando dices que el obrero descualificado deja de ser prisionero del dominio del trabajo en cadena al salir de la fábrica. Pero ¿a qué conclusión te lleva? Si concluyes que cualquier hombre, por muy oprimido que esté, no pierde nunca la oportunidad cotidiana de recuperar su humanidad, perfecto. Pero si llegas a la conclusión de que la vida de un obrero descualificado de la Renault o de Citroën es una vida aceptable para un hombre deseoso de conservar su dignidad humana, yo no puedo estar de acuerdo» (p. 44).

ca se aferra aquí al principio de dignidad, entendido como la imposibilidad de asignar a las personas una sola forma de grandeza de una vez por todas: el que sea pequeño en algún aspecto siempre habrá de conservar la posibilidad de ser grande en otro. Si se reduce a una persona hasta el punto de anular su capacidad para manifestar su grandeza en cualquier ámbito, su dignidad humana se verá atacada. Ahora bien, el trato infligido a las personas en una realidad determinada, la del trabajo en este caso, puede alcanzar tales cotas de injusticia que les impida manifestar aquello de lo que son capaces en otras realidades. ¿De qué modo la explotación (en su sentido débil) en una realidad puede conducir a la explotación, en su sentido fuerte, en todas las realidades posibles? Adoptando una forma tan intensa que afecte a la vitalidad misma, es decir, a todas las capacidades de reproducción de las que dispone un individuo. En el mundo industrial esta forma límite de explotación se produce a través del agotamiento causado por el trabajo. ¿Y en el mundo conexionista? En éste los modos de explotación extrema se manifiestan a través de una privación cada vez más drástica de las relaciones y de la progresiva aparición de una incapacidad no solamente para crear nuevos vínculos, sino también para mantener los existentes (alejamiento de los amigos, ruptura de los lazos familiares, divorcio, absentismo político). ¿No es la carencia de vínculos, la incapacidad de establecerlos, el naufragio absoluto, lo que constituye la condición del «excluido» tal y como se describe habitualmente hoy en día?

Sin embargo, sigue siendo imprescindible examinar el modelo de explotación en un mundo en red para llegar a comprender a fondo el mundo del trabajo y sus injusticias, tal y como lo hemos descrito en el capítulo IV. A tal fin habrá que generalizar el diseño que acabamos de leer, construido, con fines demostrativos, únicamente a partir de relaciones interindividuales, al objeto de que sea posible describir con ese mismo esquema, operando con los diferenciales de movilidad, tanto la explotación de determinadas personas consideradas individualmente como la de personas en cuanto miembros de colectivos, tales como empresas, países o clases, desfavorecidos en cuanto a la movilidad se refiere.

La explotación de los inmóviles por parte de los móviles a prueba

Aquello que es denunciado con frecuencia como una de las fuentes actuales de desigualdad, a saber, alternativamente, el poder de los mercados financieros o la globalización, se deduce perfectamente del diferencial móvil/inmóvil tal y como lo hemos venido analizando.

Los *mercados financieros*, se ha insistido bastante de ello, desplazan sus inversiones a un ritmo inconmensurable con respecto al de los intercambios de mercancías que, hasta hace bien poco, eran el principio esencial de los movimientos financieros internacionales[29]. De acuerdo con nuestro modelo, ellos son los primeros explotadores, puesto que son los más móviles de una larga cadena de explotación en cascada. En efecto, su lógica de acción incita la de sus víctimas, que intentaron emular una flexibilidad comparable a la movilidad de los capitales para conservar la mayor parte posible del valor añadido; esto desencadena otros fenómenos de explotación en los que cada uno, excepto los situados a ambos extremos de la cadena, es a la vez explotador y explotado.

Se puede considerar que los mercados financieros explotan a países y empresas. Desplazan capitales a un país (compra de divisas, préstamos a los Estados[30], compra de acciones en empresas locales), pero los pueden retirar cuando les plazca (se exige esta posibilidad como condición de la inversión). El país afectado, por su parte, no tiene esta movilidad. Necesita ese dinero para su desarrollo y su retirada brutal le sume en una crisis. Su moneda nacional pasa de ser la medida de su vitalidad económica, al reflejo tanto de la confianza depositada en ella por los mercados como de la naturaleza de su estrategia para extraer beneficios en un momento dado. Por otro lado, cuando los capitales se retiran, la moneda se hunde, ligando así, a la inversa de la teoría, la salud económica del país afectado al curso de su divisa[31]. Para impedir que los inversores retiren

[29] En el mercado de divisas, el importe de las transacciones ligadas a las mercancías representaba apenas el 3 por 100 del importe de las transacciones de 1992 (Chesnais, 1994, p. 209). Si en 1980 los movimientos relacionados con las importaciones y exportaciones de bienes y servicios representaban más del 70 por 100 de los flujos de la balanza de pagos francesa, esta proporción desciende a alrededor del 31 por 100 en 1992, correspondiendo el resto a movimientos de capitales (medidos aquí por variaciones de carácter periódico, sin tomar en cuenta todos los vaivenes de fondos). Estas cifras, que hablan por sí mismas, han de interpretarse además en el contexto de un enorme crecimiento de los movimientos de capitales de todo tipo, que, durante el mismo periodo, pasaron del 14 al 89 por 100 del PIB (Chesnais, 1994, p. 228).

[30] Para financiarse, los Estados acuden a los mercados financieros internacionales, lo que acelera en gran medida el proceso de mundialización de los mercados. En 1970 la deuda federal estadounidense sumaba 322.000 millones de dólares, 4.061.000 millones en 1992, y la prevista para 1998 asciende a 6.141.000 millones; estas necesidades se financian ampliamente recurriendo a capitales extranjeros (Chesnais, 1994, p. 221).

[31] Tras el hundimiento del sistema de Bretton-Woods, a resultas de la suspensión de la convertibilidad al oro del dólar en 1971, «la profesión al completo, inspirada por las tesis del monetarista Milton Friedman, pensó que el sistema de tipos de cambio flotantes desanimaría la especulación, ya que las cotizaciones reflejarían automáticamente los *fundamentals* de las economías subyacentes» (Warde, 1997). Ha ocurrido justamente lo contrario. Según Chesnais (1994, p. 207), «a partir de ese momento los mercados de valores están preparados para modificar la cotización relativa de todas las monedas sin excepción, incluido el dólar, para poder encajar la variedad particular de beneficios especulativos de los que se nutren».

todos sus fondos se suben los tipos de interés, de manera que el conjunto de los actores inmóviles, los Estados financiados por los impuestos de los contribuyentes que no pueden eludir la tributación, así como los habitantes endeudados, quedan estrangulados bajo la carga de la deuda, bajo el peso de los gastos financieros. Quien tiene la posibilidad de tomar la decisión de retirarse unilateralmente impone su precio, sus tipos de interés, a quien no se mueve, que se queda «pegado», según la expresión que llegan a utilizar los operadores financieros.

Además, la extrema movilidad de los inversores representa una amenaza permanente para las empresas cuyo capital no está, como se suele decir, «blindado». Si la empresa no hace entrega de la remuneración prevista, pueden venderla a un desmantelador; si tienen la impresión que se puede gestionar mejor, su baja cotización la convierte en víctima potencial de una OPA[32]. Si el industrial obligado a invertir a largo plazo, que posee activos poco móviles, fábricas, maquinaria, que vive permanentemente con el temor de perder el apoyo financiero, de no poder efectuar el aumento de capital que deseaba realizar o de pagarlo muy caro, pretendiese movilizar una determinada cantidad, tendría que «diluir» buena parte de su capital (como su cotización es baja, habrá de multiplicar el número de acciones) para conseguirlo. Teme perder la confianza de sus prestamistas, que, desde la liberalización de los mercados[33], son con frecuencia sus propios accionistas, y que le impongan fuertes tipos de interés. Por otra parte, los movimientos de los mercados, obedeciendo a una lógica en buena medida independiente

[32] Las OPA (Oferta Pública de Adquisición) suelen lanzarse sobre las empresas cuya cotización se estima débil con respecto a su rentabilidad potencial. Se hace una oferta de compra de las acciones de la empresa a un precio superior al que cotizan, para que alguien caiga en la tentación de asumir su gestión. La empresa, sobre todo cuando cae en manos de un «tiburón», es decir, de quien busca rentabilidad a corto plazo, y no, por ejemplo, de un competidor que desea aprovechar la ocasión para aumentar su peso a escala mundial, podrá ser después desmantelada, vendida «por partes» y, en cualquier caso, sometida a una reestructuración para conseguir la rentabilidad de la que se la cree capaz y recuperar así la inversión inicial en la operación. Las empresas susceptibles de recibir una OPA («opeables») porque su capital está ampliamente difundido entre el público tienen que hacer alarde de fuertes rentabilidades para compensar ese riesgo.

[33] La liberalización de los diferentes mercados (de divisas, de crédito, de obligaciones y de acciones) ha sido ampliamente favorecida por la aparición de nuevos productos financieros. En Francia la medida más importante de liberalización la introdujo la ley de 1984 que suprimió la separación de los créditos y préstamos a largo plazo de los créditos a corto plazo (Chesnais, 1994, p. 226). Por otra parte, la desintermediación ha permitido que las multinacionales se sirvan directamente en los mercados, sin pasar por los bancos. Estas evoluciones han contribuido a centralizar todas las fuentes de la financiación internacional en unas pocas manos. Los actores de los mercados financieros son, de hecho, bastante menos numerosos y más fáciles de identificar de lo que sugiere la expresión anónima de «mercados».

de la de las empresas, constituyen una amenaza permanente, capaz, a causa de una modificación de las tasas de cambio o de los tipos de interés, de hacer añicos los beneficios industriales tan duramente conquistados, de modo que, aún no saciados con la exigencia de remuneraciones crecientes permitida por su mayor movilidad, logran sangrar ganancias directamente de la cadena de valor: las turbulencias que introducen incitan a las empresas a protegerse y a comprar productos financieros vendidos por los mismos mercados, que han encontrado de este modo el medio de constituir el origen del daño cuyos remedios venden[34].

Como respuesta a esta presión, las empresas se mundializan para hacerse ineludibles[35]. Allí donde van, los inversores terminan encontrándose con los mismos actores, las mismas marcas, los mismos productos. Dentro de poco no podrán escoger, con independencia del mercado al que acudan, más que entre cuatro o cinco empresas. Su movilidad se ve reducida otro tanto. Al hacerse gigantescas, las empresas consiguen liberarse de la tutela de los mercados, ya que a partir de un determinado tamaño ningún postulante es lo suficientemente importante como para comprarlas, de tal forma que el riesgo de OPA remite. Los accionistas, conforme a la teoría de los mercados, reclaman el poder de realizar los arbitrajes[36] por sí mismos, de poner su dinero allí donde lo deseen, sólo en las

[34] Para un grupo multinacional cualquier decisión industrial, tanto a corto como a medio o largo plazo, debe tener en cuenta una multitud de variables financieras: la evolución de los tipos de cambio, la comparación de los tipos de interés según plazos y países, etc. El envite es considerable porque, a diferencia de otras cargas de explotación, los gastos financieros ligados a los riesgos de cambio pueden llegar a duplicarse. Un ejemplo sencillo: si un grupo obtiene la mitad de sus ingresos en dólares, cuando el dólar baja un 10 por 100 el grupo pierde el 5 por 100 de su facturación (expresada en moneda nacional). Según las cifras dadas por Serfati (1995), válidas para el momento en que las escribió, para protegerse frente al dólar a 5,30 francos a seis meses, hay que pagar un 2,6 por 100 del importe nominal del contrato y el 4,4 por 100 a dos años. En el mercado de opciones de tipos de interés, para asegurar un tipo de interés al 6,5 por 100, la opción a dos años cuesta 1,7 por 100, y 6,5 por 100 a cinco años. Así que para pedir un préstamo al 6,5 por 100 más el aumento debido al coste de la opción que garantiza este tipo, ha de poder extraerse una rentabilidad a un tipo todavía mayor para poder, por un lado, devolver el préstamo y, por otro, satisfacer a los accionistas que, considerando su riesgo superior al de los prestamistas, exigen un rendimiento superior.

[35] Las operaciones de concentración industrial efectuadas en la Comunidad Europea han adquirido un ritmo vertiginoso, sobre todo a partir de 1987 con la perspectiva del mercado único, primero, y de la moneda única, después. Según cifras de Chesnais (1994, p. 70), las operaciones de fusiones-adquisiciones de intereses mayoritarios en el periodo 1988-1989 fueron cuatro veces mayores que en 1982-1983. El importe de fusiones y de adquisiciones a escala mundial batió su récord histórico en 1998. El récord precedente fue en 1997.

[36] Operación bursátil de compraventa simultánea, que permite obtener un beneficio dada la diferencia existente en las cotizaciones de un mismo valor en mercados diferentes, o de valores diferentes pero comparables en un mismo mercado [N. de la T.].

empresas y los países que les resulten interesantes. Desean esa movilidad y a veces la obtienen, como en el caso de los gigantes de la industria química que estallan uno a uno para dar paso a dos grupos, el químico y el farmacéutico. Pero las multinacionales replican a su turno y, al mundializarse, restringen de nuevo los márgenes de arbitraje de los mercados que ya no pueden elegir el país en el que implantarse. Las empresas intentan implantarse en muchos países para conseguir llevar a cabo los arbitrajes entre regiones y lograr el beneficio que de otro modo les arrebatan los mercados. Y aprenden a su vez a jugar directamente en los mercados, compitiendo con los actores tradicionales en la búsqueda del beneficio financiero[37].

Las *multinacionales*, aunque menos móviles que los mercados financieros, no son mucho más fieles a un país, a una región, a una implantación. Los Estados, e incluso las colectividades locales, están obligadas a pagarles, a ofrecerles terrenos, a reducir sus impuestos, etc., para retenerlas o atraerlas. La parte más móvil impone su precio pero no se compromete verdaderamente a quedarse. Está siempre a punto de partir[38].

[37] Como las oportunidades y los riesgos generados por los mercados financieros (especialmente los de divisas) son con frecuencia superiores a los de las actividades industriales, cierto número de grandes grupos disfrutan de plazas de mercado que no tienen nada que envidiar, de no ser el tamaño, a las de los bancos, y han abierto bancos y entidades de financiación propias. Se han acostumbrado, además, a invertir una parte de su tesorería en los mercados financieros (en vez de en nuevos proyectos industriales) para satisfacer más fácilmente a los operadores financieros. De este modo, terminan sangrando en los mercados la remuneración que estos operadores les exigen, y éstos, evidentemente disgustados, emprenden toda clase de gestiones para que las empresas les restituyan estos flujos de tesorería (con la justificación de que la inversión es un tarea exclusivamente suya). Una de las técnicas empleadas por las empresas para la realización de esta transferencia es volver a comprar sus propias acciones. Con esta operación transfiere efectivamente una parte de su tesorería a manos de los antiguos accionistas, contribuye al aumento de su cotización y garantiza una mayor rentabilidad a los accionistas restantes, puesto que el número de acciones en circulación es menor, mientras que el beneficio objeto de reparto permanece supuestamente estable. Para los mercados esta transferencia de fondos ofrece, por lo demás, la ventaja de reducir la autonomía de las empresas, que dependerán de sus préstamos para financiar sus próximos proyectos industriales.

[38] A este respecto, el caso Hoover fue especialmente contundente. A principios de 1993, el grupo Maytag decidió cerrar su fábrica de aspiradoras de Dijon y concentrar toda su producción en su otra planta de Longvic, en Escocia, que contaba, de hecho, con más espacio disponible, aunque los dirigentes destacaron los costes salariales más bajos de este país. Pero lo que esta versión oficial oculta es que en Escocia la dirección había amenazado con el cierre para arrancar a los sindicatos una revisión a la baja del convenio de la empresa y, sobre todo, para imponer condiciones de contratación particularmente duras a los nuevos empleados necesarios tras el traslado de Dijon (cláusulas de despido de veinticuatro meses y exclusión

Cuando «el socio explotable» es un país, las empresas mundiales, a pesar de ser a su vez víctimas de los mercados financieros, se pueden aliar con ellos, como se ha visto en el reciente proyecto de Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI) elaborado en el seno de la OCDE[39]: este acuerdo pretendía garantizar la libertad de movimientos a las inversiones directas en el extranjero que pueden ser inversiones industriales duraderas o simples participaciones financieras[40]. El proyecto consistía en completar la paleta de los acuerdos multilaterales que ya trataban el tema de los intercambios de mercancías (GATT) y de los servicios (AGCS). Entre las cláusulas del acuerdo cabe destacar que «los pagos relacionados con las inversiones, especialmente las operaciones de capital, los beneficios y los dividendos, podrán efectuarse libremente con destino a o procedentes del país de acogida». La entrada y estancia del personal clave tenían así mismo que quedar garantizadas. Además, el acuerdo buscaba la supresión de la mayor parte de las posibilidades de acción de los Estados sobre las inversiones efectuadas en su territorio: tenía que prohibirse la imposición de determinadas obligaciones a los inversores, como los objetivos mínimos de exportación de bienes y servicios; debía garantizarse la igualdad entre todos ellos, sin que cupiese favorecer con subvenciones a una empresa de capitales nacionales sin beneficiar así mismo a las empresas extranjeras; no se podía reservar la compra de terrenos a los nacionales; numerosas cláusulas preveían indemnizaciones para los inversores y para las empresas en caso de una intervención gubernamental susceptible de restringir su capacidad de sacar partido de su inversión y de discriminar al capital extranjero. Además, el riesgo político asociado a la situación de un país

del sistema de pensiones de la empresa durante este periodo). Tan sólo tras la firma de dichos acuerdos la dirección anunció el cierre de Dijon, decisión que, sin duda, había sido ya tomada de antemano. Además, esta simple transferencia de capacidad, que supuso finalmente una pérdida de empleos a escala europea, disfrutó de ayudas locales (10 millones de libras) al ser considerada como nueva implantación en Escocia. Según la dirección de Hoover, esto no fue determinante para la decisión final, puesto que las autoridades francesas habían ofrecido otro tanto en caso de transferencia en sentido inverso. ¿Pero es posible, cabe preguntarse, que la empresa hubiera procedido a un simple cierre de una de sus fábricas sin contar con ayudas para reestructurarse? (Sohlberg, 1993).

[39] Ante la generalizada indignación suscitada por la publicación del proyecto de acuerdo, su negociación se transfirió a la OMC (Organización Mundial del Comercio), mucho más cómoda, puesto que sólo representa a los países más ricos, a la hora de enmendar las cláusulas más desfavorables para los demás países.

[40] Efectivamente, la parte de las inversiones extranjeras directas procedente del sector financiero (bancos, sociedades de valores, aseguradoras, fondos de pensiones) ha aumentado en el contexto de un crecimiento general de las mismas. En el AMI, «la inversión» se definía teniendo en cuenta tanto las inversiones directas como la cartera de inversiones, las inversiones inmobiliarias y los derechos derivados de los contratos.

dejaría de ser asumido por los inversores, a pesar de su propio deseo de instalarse en éstos, y recaería en los Estados: las empresas adquirían así un derecho de indemnización en caso de «desórdenes civiles», «revolución, estados de emergencia u otros acontecimientos similares».

Entre todas las empresas, las *multinacionales*, gracias a su mayor movilidad, pueden usar ese diferencial de desplazamiento para presionar a las empresas más pequeñas. Gozan de la capacidad financiera suficiente para cerrar una fábrica en un sitio y poder reconstruirla en otro, o, con mayor rapidez si cabe, para vender una en tal lugar y comprar otra en otro país. La deslocalización deja en la estacada a todos aquellos que vivían de la fábrica cerrada: a sus asalariados, a las subcontratas y a todos aquellos cuyos ingresos dependían de ellos (comercios, proveedores de los proveedores, etc.). De este modo muere, asfixiada, una parte de la red. En caso de venta de la fábrica, y no de cierre, los que se quedan en ella tendrán que asumir la tarea de granjearse las simpatías del nuevo propietario.

El importante movimiento de externalización y de globalización al que hemos asistido se puede interpretar, al menos en parte, como el resultado de una voluntad de ganar ligereza para desplazarse más deprisa. Una empresa integrada que posee todas sus subcontratas se lo pensará dos veces antes de proceder a una deslocalización. Su dificultad se reduce al comprar desde donde quiera que se encuentren el 70 por 100 de su facturación a diversos proveedores.

Frente a este riesgo, proveedores y subcontratistas se mundializan y aligeran a su vez. Hay que responder con movilidad a la movilidad. Para no exponerse a ser más tarde o más temprano abandonados a su vez, se ven obligados a cultivar la capacidad de seguir a su clientela al fin del mundo. A veces incluso logran superar la movilidad de sus propios clientes, como en el caso de los proveedores de equipamientos de automóviles, hoy en día más rentables que los mismos fabricantes. Pero tal diferencia se explica, en parte, porque los fabricantes siguen siendo los propietarios de la maquinaria *ad hoc* necesaria para la elaboración de las piezas específicas de sus distintos vehículos (como, por ejemplo, los moldes con los que los subcontratistas fabrican los salpicaderos). Aunque la maquinaria puede desplazarse por todo el mundo, esto no evita su intransferibilidad de un vehículo a otro distinto. Por el contrario, el coste de un cambio de modelo es muy bajo para los subcontratistas, aligerados del peso de tales inversiones específicas. No son penalizados cuando las preferencias expresadas por el mercado se modifican, como los fabricantes obligados a diseñar nuevos modelos, toda vez que continúan fabricando las piezas sin tener que asumir los costes fijos. Durante un primer periodo los fabricantes consiguieron descargarse considerablemente gracias a las transferencias de producción a los proveedores de equipamientos, pero como deseaban seguir siendo «propietarios» de los vehículos (conformes al segundo espíritu del capitalismo), no repararon en la carga excesiva que eso les suponía todavía. De modo que hoy por hoy, para afrontar el éxito de sus proveedores, intentan de nuevo aligerarse, transfiriendo a estos últimos el peso de la propiedad de la maquinaria[41]. Este ejemplo ilustra perfectamente que la movilidad tiene una dimensión geográfica, pero que se manifiesta, en general, a través del desapego con respecto a todo lo que es demasiado específico, a todo lo que está demasiado vinculado a unas circunstancias precisas (en el ejemplo, a lo intransferible a otras fabricaciones). Se expanden los equipamientos industriales modulares, flexibles, poco específicos, que se desplazan con mayor facilidad, no sólo geográficamente, sino también de una producción a otra.

El consumidor es otra fuente de inestabilidad. Como en el caso del accionista anónimo, él es quien decide si comprar o no, sin imponerse ningún tipo de fidelidad. Las empresas han pretendido alcanzar un nivel de movilidad adaptado a la supuesta volatilidad de sus deseos. Trabajan en la modalidad *justo-a-tiempo* para no correr el riesgo de quedarse con existencias. Producen exactamente lo que *él* quiere cuando *él* quiere, una proeza que sólo son capaces de realizar lastrando la movilidad de los subcontratistas, que suelen acabar con existencias superiores al número de sus clientes (Amat, 1992) y que ponen en marcha procedimientos más exigentes de gestión de la mano de obra (más personal para menos facturación). Estos subcontratistas intentarán aligerarse a su vez, es decir, lastrar a otros actores con el peso de la mínima inmovilidad necesaria para la realización de sus negocios, porque hacen falta espacios mínimamente estables en los que instalar las fábricas, así como puntos de venta anclados en un territorio, de tal forma que el cliente no tenga que buscarlos cada día allí donde hayan creído oportuno desplazarse. En estas implantaciones relativamente estabilizadas se necesita personal local, al menos durante el periodo en el que permanecen activas. Cuanta menos capacidad de movilidad tenga ese personal, de menos posibilidades dispondrá para instalarse en otra parte y más fácil será imponerle un estatuto de precariedad, para poder reducir la actividad de la planta de un día para otro sin despidos, sin plan social, simplemente dejando de

[41] Los fabricantes de automóviles solicitan a sus proveedores, cada vez con más frecuencia, la entrega de «módulos» completos (toda la parte delantera ya montada, el conjunto completo de asientos y soportes, salpicaderos totalmente equipados): esto implica la transferencia de numerosas operaciones de acoplamiento y ensamblaje de los componentes que constituyen el módulo. Poco a poco, el montaje final de los vehículos en las fábricas de los fabricantes, que aún debe hacerse próximo al consumidor final, terminará limitándose al ensamblaje de unos cuantos módulos. El automóvil, producto particularmente complejo y «pesado» por la gran cantidad de piezas que lo componen, se tranformará en un producto «ligero» industrialmente. Podría darse el caso de que los fabricantes acabaran pidiendo a sus subcontratas la financiación de una parte de sus fábricas de ensamblaje final, como ya ocurrió con la construcción de la fábrica de Smart (ex Swatch) de Mercedes en Lorraine.

recurrir a los trabajadores temporales del país o región en la que está instalada, lo que permite a los dispositivos anteriormente mencionados alcanzar una mayor ligereza y movilidad.

De donde se desprende el grave error que supone reunir en una misma categoría la flexibilidad y precariedad del trabajador temporal y la movilidad del consumidor y de la multinacional. En un caso, la movilidad se elige, da fuerza, se impone; en el otro, la flexibilidad viene impuesta y se revela como lo más opuesto a la libertad. La movilidad del explotador tiene como contrapartida la flexibilidad del explotado. Encerrado en la angustiosa precariedad que le impide optar por la movilidad y reprime, cuando no destruye, el desarrollo de su capacidad de ser móvil, el trabajador flexible es el candidato a la exclusión en el próximo desplazamiento del más fuerte (al final de su contrato temporal, por ejemplo) como lo son los asalariados que, por ejemplo, por razones de salud, no son capaces de aguantar el ritmo endiablado que se les impone.

Así pues, las empresas tratan de reducir cada día más todo aquello susceptible de atarlas a un territorio concreto, a un personal determinado. Sus esfuerzos abarcan el ámbito de la producción, con el desarrollo de la externalización y de los equipamientos ligeros y modulares, pero también el de la distribución, cuyas implantaciones físicas se intentan reducir. Señal de ello es el desarrollo de la venta por correspondencia a través de todos las medios posibles (teléfono, correo, Internet)[42] o de las redes de franquicias, que liberan a los cabezas de red del peso de todos los activos. Una empresa de venta por correspondencia que subcontrata su fabricación no posee casi ningún activo, alquila su sede social y su valor reside en sus archivos informáticos y en la destreza de un puñado de personas que conciben, compran y venden. Se puede implantar casi en cualquier lugar, si sus empleados más indispensables están dispuestos a seguirla, aunque su extrema ligereza le da también la posibilidad de instalarse allí donde este personal desee vivir. Es así como aquellos que disponen de una mayor movilidad, gozan de una mejor empleabilidad y forman parte del personal imprescindible son también quienes pueden aspirar a que el patrón los favorezca con un estado de sedentariedad dispensado de sus correspondientes riesgos.

Estos procesos dan la razón a los expertos que exhortan a personas y empresas a la movilidad. La apuesta estriba en ser más móvil, o menos pesado, que el cliente o que el patrón, para reequilibrar la relación de fuerzas. El profesional muy especializado al que todo el mundo requiere sufre la molestia de tener que escoger.

[42] El reciente éxito de Dell en el mercado informático es totalmente ejemplar. Al vender sus ordenadores directamente a través de Internet, esta firma economiza los costes de distribución y proporciona, además, un mejor servicio, porque el contacto directo con el cliente final le permite configurar sus ordenadores directamente de fábrica con el *software* deseado.

Puede irse cuando quiera y encontrar un nuevo trabajo al día siguiente y su amenaza de marcharse le servirá para obtener una remuneración importante. El asalariado que aprende otros idiomas con facilidad y que se reconvierte sin demasiadas dificultades puede llegar a ser tan móvil como su patrón, hacer cuerpo con la empresa y reducir las posibilidades de ser abandonado *in situ*. Todos los demás podrán ser explotados a causa de su menor movilidad. Bajo la amenaza de romper la relación, de dejarlos en la estacada, tarea tanto más sencilla cuanto que se está preparado para desplazarse con rapidez, se les impone un salario menor y se los condena a soportar, a ellos, los últimos eslabones de la cadena, las incertidumbres de los mercados. El imperativo de movilidad está ya tan asentado en las costumbres que, cuando una empresa cierra una planta ofreciendo recolocaciones laborales a quinientos kilómetros de distancia, puede valerse de un cierre sin despidos: si la gente no se traslada, es su problema; si se los despide es porque ellos quieren.

En esta coyuntura, los asalariados mejor pagados son aquellos cuyo saber o destreza es al mismo tiempo el más especializado y el menos específico, porque mientras ellos disfrutan de la posibilidad de desplazarse de una empresa a otra, para éstas no resulta igualmente sencillo arreglarse sin ellos. Así es como los miembros del personal financiero se apoyan en competencias relativamente estabilizadas gracias a los mercados financieros, que utilizan en todos los lugares los mismos modelos matemáticos, y a la estandarización de las reglas de contabilidad en el seno de un mismo país, y cada vez más a escala mundial, provocados por el funcionamiento de las multinacionales que cotizan en los mismos mercados. A *contrario*, los miembros del personal de producción que dirigen fábricas con varios cientos de empleados a su cargo y gestionan activos industriales reciben remuneraciones comparativamente bajas porque sus competencias están relacionadas con lo que pesa, es decir, con personas e instalaciones industriales. Estos cuadros se arriesgan, además, a no ser nunca tan útiles como cuando intervienen en procesos industriales específicos de los que son buenos conocedores y en los que realizan toda su carrera: industria química pesada, mecánica, textil, plásticos, etc. Su saber es menos transferible. Han de permanecer en su sector. Por lo tanto, los cuadros deberían aprender a estandarizar sus saberes para poder transferirlos del mismo modo que los expertos financieros o los consultores que aplican en todas partes los mismos modelos de análisis y decisión. Para reforzar su movilidad, tendrían que interesarse por el desarrollo de certificaciones de validez mundial para las profesiones hoy demasiado específicas. Una persona altamente competente en una clase de producto, un sector de actividad o un tipo de tecnología es indispensable porque sin ella las máquinas dejarían de funcionar, los productos no saldrían de fábrica y las mejoras técnicas dejarían de producirse, pero está muy desvalorizada por el carácter local y demasiado específico de sus conocimientos. Sólo hay un puñado de expertos capacitados para sacar parti-

do de su saber especializado, pero el peligro de quedarse atrás cuando su especialidad caduque es muy elevado y, para estar al día, tienen que realizar esfuerzos e inversiones considerables, mucho mayores que los poseedores de saberes especializados pero altamente transferibles, es decir, poco específicos.

A todos los niveles de la cadena, el más móvil, a cambio de la atenuación de su movilidad, arranca plusvalor al menos móvil. La empresa paga menos a sus empleados y/o los precariza a cambio de una suspensión temporal de la amenaza de deslocalización. El inversor exige una remuneración mayor a cambio de una inversión a largo plazo, porque, según él, asume riesgos mayores cuando no se puede retirar, y eso hay que pagarlo. El país subvenciona a la multinacional para que se comprometa a permanecer en su territorio durante varios años: de tal suerte que una misma empresa puede, en Francia, recibir en un lugar ayudas por el cierre de fábrica y en otro por crear empleo.

El diferencial de movilidad se ha convertido en la actualidad en una nueva mercancía muy apreciada. Su precio sube a gran velocidad y lo pagan exclusivamente «los lentos» para conseguir que «los rápidos» sincronicen su ritmo y lo ralenticen un poco. Sin embargo, ni los rápidos lograrían sobrevivir sin el soporte de las actividades sedentarias ni la red que animan podría prescindir de su inscripción en territorios concretos ni del trabajo de máquinas y humanos, los pesos pesados por excelencia. Su proyecto consiste en enriquecerse, pero sin soportar ese peso, limitándose a comprar a subcontratistas, a poner su firma y a revender en Internet, pero recuperando por el camino la mayor parte del plusvalor generada por el conjunto de la cadena.

Las relaciones de explotación basadas en diferenciales de movilidad parecen innumerables: mercados financieros *versus* países; mercados financieros *versus* empresas; multinacionales *versus* países; experto mundial *versus* empresa; empresa *versus* personal precario; consumidor *versus* empresa.

En la medida en que tratemos del capitalismo, proceso que persigue una creciente acumulación de capital medido por un valor monetario, y que las pruebas para el reparto del valor añadido entre los distintos actores que forman parte del proceso (consumidores, asalariados, subcontratistas y proveedores, financieros, etc.) pasen por lo que parecen unos contratos con precios determinados, podría interpretarse que los fenómenos anteriormente evocados sólo son descriptibles desde el lenguaje de la grandeza mercantil (y así lo hacen quienes denigran el «neoliberalismo»). Sin embargo, nada pecaría de más inexhaustividad, puesto que un análisis en términos de extensión de las relaciones mercantiles omitiría la generalización de una relación de fuerzas vinculada con la movilidad. La realidad se parece más a un compromiso generalizado entre la grandeza mercantil y la grandeza conexionista, alianza enormemente redefinidora de las relaciones que se establecen en los mercados.

La relación de fuerzas mercantil depende ante todo de una diferencia de capital acumulado o de crédito en el momento de la transacción (si ambos desean el mismo bien, el rico gana al pobre, ya que goza de la posibilidad de pagar más por él) o de deseabilidad (tal artículo o servicio es más caro porque es más deseable; tal proveedor puede imponer sus precios porque trabaja las cosas de un modo tan singular que se hace imprescindible). En un modelo estándar de hegemonía mercantil poco importa que el proveedor tenga posibilidades de desplazarse o que el cuadro de alto nivel pueda trabajar en cualquier lugar del mundo o que ambos sean más móviles que sus propios clientes o empresarios, si esa movilidad no les hace, por sí misma, más deseables. Son, simplemente, más difíciles de controlar. Por el contrario, en un mundo conexionista no sólo se valora la calidad y la escasez de un bien o de un servicio. En el precio pagado se incluye la valorización del diferencial de movilidad. Los más móviles cuentan siempre con el poder de amenazar con ejercer su opción *exit*, en función de las oportunidades abiertas por su potencial de variabilidad, y esa posición favorable les permite negociar los precios de los bienes o servicios que proponen.

El tipo de razones esgrimidas para explicar las políticas de flexibilidad y de desarrollo de la movilidad organizativa constituye un buen ejemplo para comprender la diferencia entre una justificación comercial y una conexionista. El argumento más empleado es el de la rapidez para sacar un nuevo producto al mercado. Se trata de ser más veloz que el contrincante y de captar antes que él los recursos del mercado potencial. En este caso, se legitima la movilidad recomendada porque «el enemigo» es el competidor directo. En cambio, nunca se reconoce que una ventaja en términos de movilidad constituye una baza a la hora de negociar con proveedores, asalariados y clientes. Sin embargo, cuando una empresa disfruta de la suficiente movilidad como para sacar rápidamente al mercado un nuevo producto también gana movilidad en otros escenarios, porque para conseguirlo se ha tenido que someter a una importante reorganización. Se ha hecho más ligera y puede emplear esa ventaja en otras situaciones. La movilidad mercantil legítima es la que permite ser más veloz que el competidor, pero no «hacer chantaje» a los demandantes de empleo. Para justificar un descenso de la retribución del trabajador asalariado que no es móvil, se recurre a otro tipo de justificación –de naturaleza conexionista–, que desprecia todo lo que en él es rígido y cuya legitimidad se encuentra actualmente en alza.

2. ¿HACIA DISPOSITIVOS DE JUSTICIA CONEXIONISTAS?

En esta sección analizaremos los dispositivos que se están proponiendo en la actualidad, en especial por parte de juristas, y que ocupan un lugar central en

los debates sobre el trabajo y que, a nuestro juicio, tienen en común la facultad de posibilitar, si su aplicación se hiciera realidad, la materialización de la ciudad por proyectos mediante su asociación a determinadas pruebas que permitirían tanto denunciar, en nombre de los mismos principios fundamentales de esta ciudad, las formas injustas de aprovecharse de la movilidad como limitar de esa manera el grado de explotación del mundo conexionista. Pero habría que demostrar en primer lugar, a fin de consolidar la relación entre la problemática de la explotación y la de «las ciudades», cómo esta forma específica de explotación basada en el diferencial de movilidad a la que han sido consagrados los párrafos anteriores no es más que un caso particular de un modelo más general susceptible de describir situaciones asimétricas que sacan partido de una multiplicidad de diferenciales entre los que, por supuesto, figuran el diferencial de propiedad y el de escasez, fundamentos de las teorías clásicas de la explotación.

Elementos para una gramática general de la explotación

En el marco del capitalismo, la idea de explotación que nos interesa en particular podría especificarse del modo siguiente. La típica prueba de fuerza del capitalismo, que saca partido en una multitud de pruebas locales, tiene que ver con la remuneración de las contribuciones a la formación del beneficio. Denunciar la explotación implica señalar que ciertas contribuciones no han sido remuneradas en conformidad con su aportación.

Esta operación, siempre discutible, supone el despliegue de un vasto dispositivo de *equivalencias contables*, capaz de extender su área de cálculo en el tiempo y en el espacio. En efecto, una de las características del capitalismo con respecto a otros regímenes (como la esclavitud o la servidumbre) es que en su seno la explotación no reviste necesariamente una forma patente, visible. La existencia de explotación supone siempre alguna forma de coerción. Pero mientras que en las sociedades precapitalistas la explotación solía ser directa, el capitalismo se vale de una serie de subterfugios para disimularla. Por un lado, se niega jurídicamente, habida cuenta de que los actores que convergen en la producción establecen relaciones contractuales. Por otro, no cabe compararla a una relación coercitiva que se manifestaría en una relación cara a cara, puesto que posee un carácter sistémico. Se sirve de actores que actúan a distancia, que pueden desconocerse mutuamente y que tienen intenciones diferentes. Quien ejerce una coerción directa (el cuadro o el gerente) no coincide necesariamente con quien más se beneficia de ella (por ejemplo, el accionista). Denunciar una situación de explotación consiste habitualmente en enfrentarse a largos encadenamientos, repletos de mediaciones difíciles de ligar entre sí (para, por ejemplo, poner en

relación la actividad de un corredor de bolsa londinense y la miseria de los niños en las calles de un barrio de chabolas de una ciudad africana).

Para dirimir si existe o no una situación de explotación se debe plantear un marco contable que permita identificar las instancias que participan en la formación del beneficio y sus respectivas contribuciones. Esta identificación habrá de referirse, en primer lugar, a los seres y, particularmente, a las personas, entre las cuales debe ser posible evidenciar una solidaridad funcional. Después habrá de especificar la aportación concreta de cada una de esas personas para, finalmente, determinar el nivel de remuneración que, en justicia, merece cada una. La denuncia de una explotación –que siempre puede ser puesta en duda desde otra posición contable, dando lugar a una disputa– podrá apoyarse en cada uno de esos procesos de identificación. Podrá consistir en demostrar que seres que contribuyen a la formación del beneficio han sido olvidados o dejados de lado, o que sus contribuciones han sido incompletamente identificadas o subestimadas. El poder de convicción de estas denuncias dependerá, en gran parte, de la mayor o menor distancia que separe a los seres entre los cuales se da una relación de explotación (la afirmación de una relación de explotación entre dos seres muy distantes y en la que al menos uno de ellos niegue cualquier tipo de relación, será fácilmente acusada de «paranoica») y de la consistencia del sistema de equivalencias contables que levanta acta de esas denuncias.

Pero no basta con sacar a la luz una injusticia contable. Para sostener una acusación de explotación hace falta, además, especificar en qué consiste *la fuerza sobre la que se apoya el reparto desigual* y qué es lo que la invisibiliza (de lo contrario, la revelación sería inútil). Así, por ejemplo, para denunciar una forma de explotación en las sociedades preindustriales, cuyos lazos sociales se tejían sobre todo en torno al parentesco, la antropología marxista se empeñó en demostrar que el diferencial de fuerza que posibilitaba la explotación se alimentaba de relaciones de dependencia personal basadas en la pertenencia a un linaje y de formas de subordinación y de fidelidad prescritas.

En las denuncias marxistas clásicas de la explotación reinante en las sociedades industriales, el poder que hace posible el reparto desigual se basa en un diferencial de propiedad (es decir, en una categoría jurídica): precisamente porque algunos (los capitalistas) poseen los medios de producción (las herramientas), pueden someter a una explotación a los que, al no poseer tales medios, sólo pueden acceder a la producción vendiendo su fuerza de trabajo[43]. En este caso,

[43] Dado que existen varios modelos de explotación, el paso de uno al otro se puede vivir como una liberación relativa o como una esclavización sin precedentes. K. Polanyi constata cómo las nuevas formas de explotación desencadenadas por la revolución industrial fueron rápidamente rechazadas, por insufribles, por parte de los campesinos ingleses que gozaban de

el retorno a un reparto menos desigual supone que los que poseen los medios de producción dependan igualmente de los que poseen la fuerza de trabajo. Ahora bien, como la posesión de los medios de producción está concentrada, mientras que la posesión de la fuerza de trabajo está atomizada, el camino hacia una mayor justicia social pasa por la unión de los trabajadores, por el sindicalismo.

Para denunciar la explotación en los contextos socialistas y, en general, en las organizaciones burocráticas controladas por directores en vez de por propietarios, se ha recurrido a un razonamiento del mismo tipo, aunque en tales casos el diferencial cuestionado no sea un diferencial de propiedad sino de poder (también jurídicamente garantizado), que permite arrancar excedente de poder[44]. En efecto, quienes ocupan los escalones superiores cuyo estatuto queda garantizado por un título (escolar, funcional, político, etc.) se arrogan un poder de decisión que, a pesar de haberles sido formalmente atribuido, en realidad está –según Claude Lefort, de cuyo análisis nos servimos– «compuesto» y «repartido» entre «diversos niveles inferiores», quedando dicha captación de poder disimulada por la identificación de los inferiores con la burocracia que los explota (Lefort, 1971, pp. 298-299). En este segundo caso, el retorno al equilibrio depende de una redistribución del poder oficial que corresponde a una distribución del poder real, es decir, de la autogestión.

También podemos apoyarnos en el armazón justificativo de las ciudades para identificar los diferenciales que, siendo en teoría fuentes de grandeza, pueden terminar transformándose, en un contexto de pruebas no controladas, en pruebas de fuerza que den lugar a un reparto desigual. Efectivamente, la explotación, como concepto crítico, es totalmente coherente con la norma de justicia comprendida por el concepto de *ciudad*, de tal suerte que no existen dos lógicas, una orientada hacia el disenso y la otra hacia el consenso, sino dos puntos de vista sobre la realidad del mundo desde una misma postura normativa[45]. En efecto, la denuncia de la explotación invierte la máxima: «La felicidad de los grandes da La felicidad a los pequeños», piedra angular de la axiomática de las ciudades, afirmando, al contrario, que *la desgracia de los pequeños da la felicidad a los grandes*. El misterio de su grandeza no debe buscarse en sus méritos personales, sino en el modo en que se aprovechan de los pequeños[46]. Su grandeza es la prueba de un diferencial de felicidad. Al mismo tiempo, cabe interpretar la máxima «la felicidad de los grandes favorece la felicidad de los pequeños» como una ideología, en el sentido marxista, es decir, entendida como una ilusión al servicio de intereses que invierten la representación de lo que ocurre en realidad para ocultarlo. De este modo, a una interpretación del mundo desde arriba, a cargo de quienes se han beneficiado habitualmente de las pruebas, se contrapone una representación del mundo desde abajo, a cargo de quienes, medidos por el mismo rasero, sólo han conocido una sucesión de fracasos[47]. Ambos puntos de vista difieren sobre la realidad, pero convergen en el plano de la moral. En efecto, los

---

una relativa autonomía, pero acogidas con menor hostilidad por los campesinos de Europa central que todavían padecían condiciones cercanas a la esclavitud (Polanyi, 1983). Cabe hacer las mismas observaciones con respecto a las actuales tranformaciones de los modelos de explotación: quienes las experimentan pueden vivirlas como autonomización o como precarización, según la dureza con la que se ejercieran sobre ellos las formas industriales y burocráticas de control.

[44] A este respecto, Claude Lefort señala, frente a todos aquellos que hacen hincapié en «la abolición de la propiedad privada», que si bien la burocracia soviética es lo que es «gracias a la planificación y a las nacionalizaciones que le aseguran su fundamento material», no hay que olvidar que su origen se deriva de la existencia de «una burocracia política», es decir, «de la concentración de la autoridad en manos de una minoría dirigente, de la exclusión de las masas de la esfera por la que la información circula y en la que se toman las decisiones, de la jerarquización de las funciones y la diferenciación salarial, de la rigurosa división de las competencias: en resumen, de una organización científica de la desigualdad que se convirtió en el principio constitutivo de una nueva opresión de clase». En este caso, «participar en la apropiación del plusvalor es lo mismo que participar del sistema de dominación» (Lefort, 1971, pp. 308-309).

[45] Jon Elster demostró, de forma convincente, que la necesidad de fundar la crítica de la explotación en una norma de justicia y, por consiguiente, en principios morales, es también válida en lo que respecta a Marx, a pesar de los numerosos pasajes de su obra en los que las pretensiones morales se convierten en blancos de su ironía (Elster, 1989, pp. 299-306). Véase también la excelente explicación de J. Hoarau sobre «La philosophie moral de Marx et le marxisme» en el *Dictionnaire de philosohie morale* [«La filosofía moral de Marx y el marxismo», en el *Diccionario de filosofía moral*], publicado en 1997 por PUF.

[46] Cabe así comparar al explotado en el ámbito doméstico con el segundón obligado a servir al heredero en un mundo gobernado por el derecho de primogenitura. El explotado del mundo mercantil lo es por su pobreza, que le impide comprar el medio de producción necesario para la valorización de su trabajo. En el mundo industrial, explotado es quien no obtiene el salario correspondiente a su cualificación en la medida en que ésta contribuye a la producción de plusvalor; por ello, en dicho mundo, la jerarquía de los salarios es objeto de innumerables controversias en busca de unas remuneraciones justas. Explotado en un mundo cívico es el simple ciudadano, despojado de cualquier poder, explotado por unos representantes que le arrancan los impuestos con el fin de enriquecerse. Explotado en el mundo de la fama es el que contribuye en dar a conocer la celebridad de otro sin sacar ningún provecho de ello. Explotado en el mundo de la inspiración es el ayudante que sugiere sus ideas al pintor de talento, pero no tiene acceso a los dividendos. Si la explotación se formula normalmente en términos de remuneración monetaria injustamente retribuida es sencillamente porque se trata de un concepto ligado al capitalismo.

[47] Esto significa que tan sólo encontraremos la explotación escuchando a actores críticos que denuncian a los explotadores. Pero jamás hallaremos a nadie que reivindique su condición de explotador. Éste es el motivo por el que cualquier forma de explotación podrá ser siempre negada, cayendo toda la carga de la prueba sobre la víctima o su defensor.

grandes –que no pueden ser eternamente cínicos sin poner en peligro su propia grandeza– creen legitimadas las prerrogativas de que disfrutan por su aportación al bien común. En cuanto a los pequeños, no pueden seguir creyendo mucho tiempo en una fórmula de grandeza invertida, sin caer en la desesperación nihilista, más que apoyándose en la utopía de un mundo posible cuyas pruebas fueran verdaderamente justas.

La inversión de la máxima que permite pasar de las ciudades a la explotación nos abre una vía para combatir ésta: tomar en serio la exigencia de justicia contenida en la ciudad y actuar de tal forma que las pruebas correspondientes a tal exigencia se orienten de manera efectiva hacia la justicia. En cuanto a la explotación propia del mundo conexionista, basada en el diferencial móvil/inmóvil, se trataría de elucidar las pruebas de movilidad tal y como se presentan realmente y de poner en marcha dispositivos para controlar su cumplimiento, así como de depurar las pruebas no conexionistas, mercantiles por ejemplo, pero contaminadas por el uso de fuerzas conexionistas adyacentes no reconocidas. Un movimiento de este tipo supondría la construcción de nuevos dispositivos que, a pesar de su isomorfismo con el mundo conexionista, permitan enmarcar y limitar sus efectos destructivos, un poco al modo de las tablas de clasificación del mundo industrial que, partiendo de la aceptación de una jerarquía de cualificaciones, intentaban limitar los abusos cometidos en su nombre a través del establecimiento de diferencias salariales aceptables. Uno de los dispositivos necesarios sería la introducción de nuevos marcos contables que posibilitasen el censo de los distintos contribuidores y el inventario de sus contribuciones en una lógica de red. Evitaría que los hacedores, es decir, los explotadores del mundo conexionista, se abstuviesen de remunerar, o lo hicieran de manera insuficiente, a quienes colaboran en su éxito. En el mundo industrial, este censo podía realizarse debido a la pertenencia de todos los asalariados a una misma gran empresa integrada, un marco que, como hemos visto, apenas es pertinente en la actualidad.

Las condiciones para la puesta en pie de la ciudad por proyectos

La puesta en pie de dispositivos para construir una ciudad por proyectos que legitime, pero a la vez limite, las relaciones de fuerza propias del mundo conexionista sigue siendo un escenario optimista cuya realización constituye todavía una incógnita, al menos a corto plazo y sin el preámbulo de una crisis de grandes dimensiones. Su concreción precisaría, sin duda, como ya sucediera con otros marcos de regulación anteriores, del encuentro de diversos actores con lógicas de acción diferentes.

Es precisa, en primer lugar, la existencia de una crítica tenaz, amenazadora e inventiva. Los nuevos movimientos sociales de los que hemos ofrecido una rápida descripción y cuyo desarrollo ha acompañado, a lo largo de los últimos veinte años, la formación y difusión del concepto de exclusión podrían constituir su embrión. Su recuperación de las temáticas de la red y del proyecto los sitúa en la misma tendencia del nuevo mundo, en condiciones particularmente favorables para crear los dispositivos de la ciudad por proyectos. Además, haber permanecido al margen del mundo político *stricto sensu* no ha sido óbice para que ejercieran una presión constante sobre los representantes políticos y sobre los «expertos» (funcionarios de alto nivel, juristas, economistas, sociólogos, etc.), actores igualmente indispensables para tomar rumbo hacia la ciudad por proyectos, que, sin compartir su radicalismo, han sido responsables de la planificación de dispositivos de lucha contra la exclusión, cuyo resultado fue un nuevo impulso de actividad en el ámbito del reformismo social, algunas de cuyas propuestas analizaremos más adelante.

La condición de cualquier acción reformista depende tanto de la participación de funcionarios de alto nivel, de políticos y de una parte de los gestores empresariales lo suficientemente autónomos con respecto a los intereses capitalistas y a la tutela de los accionistas, como de la de capitalistas lo bastante independientes del imperativo de acumulación de capital para darse cuenta de los riesgos de un ilimitado incremento de las desigualdades y de la precariedad o sencillamente para abrirse al sentido común de la justicia. Todos estos distintos actores son susceptibles de desempeñar un papel impulsor en la experimentación de nuevos dispositivos, de apoyar reformas en el marco parlamentario y de poner su pragmatismo y su íntimo conocimiento de los engranajes del capitalismo al servicio del bien común. El interés de los altos funcionarios es quizá el más fácil de movilizar. Su labor, como gestores del Estado del bienestar, no les permite permanecer impasibles ante el espectáculo de unas empresas que maximizan sus beneficios lastrando y perjudicando al Estado con los costes correspondientes al mantenimiento de la fuerza de trabajo. Lo que conduce, como previera J. Habermas a comienzos de la década de 1970, a una crisis de legitimación del Estado, el cual «ante las solicitudes dirigidas a los presupuestos públicos», «deja de estar a la altura de las ambiciones que *él mismo se ha impuesto* como programa» y «sufre como sanción una pérdida de legitimidad» (Habermas, 1978, p. 99). Pero también los hombres de empresa y en especial los responsables de grandes conjuntos de cosas y personas (los *directores*) comparten ese mismo interés en limitar las actuaciones de los hacedores, que parasitan los conjuntos que ellos gestionan, y en igualar las condiciones de su competencia recíproca y con respecto a los mercados financieros.

Los problemas planteados por el desarrollo de comportamientos oportunistas en un mundo en red afectan, aunque de distinta forma, al suficiente número de

gente y de un modo lo bastante preocupante como para dar lugar a una alianza entre actores absolutamente dispares. En efecto, el hacedor oportunista aumenta su beneficio personal, producido por la multiplicación de las conexiones, en detrimento de dos tipos de actores: por una parte, del conjunto (empresa, proyecto, centro de beneficio, espacio institucional, servicio del Estado, asociación) del que depende y del que extrae parte de los recursos que necesita, pero al que no devuelve las compensaciones que tales instancias esperan de su actividad; y, por otra, de los actores menos móviles, cuya explotación intensifica y cuya exclusión favorece. No obstante, sus víctimas, a pesar de la divergencia de intereses, pueden aliarse de manera puntual para obligar a la aceptación de tal o cual dispositivo. Y más profundamente, la generalización de un mundo conexionista sin ningún tipo de límites con respecto a la explotación podría, por su naturaleza, destruir el tejido social, a través de un proceso del que ahora trataremos de indicar algunas de sus líneas de fuerza.

Para llevar a cabo su explotación por partida doble (de las instituciones y de los menos móviles), el hacedor se aprovecha de un diferencial de movilidad con respecto a actores que permanecen, por diversos motivos (morales, familiares, institucionales, patrimoniales, etc.), instalados en un mismo lugar y cuya confianza ha sabido ganarse (colaboradores cercanos, superiores de los que depende institucionalmente o conexiones más lejanas que ha conseguido establecer). En este sentido, las ventajas de las que disfruta pertenecen al ámbito del abuso de confianza. Pero las conductas oportunistas del hacedor no pueden generalizarse al conjunto de un mundo.

Un mundo en el que todos, o gran parte de sus actores y no tan sólo algunos espabilados, pretendieran maximizar sus redes seleccionando unos objetivos bien situados y realizando una separación de espacios relacionales tendería a derrumbarse sobre sí mismo. Por un lado, ya nadie asumiría responsabilidades institucionales, demasiado costosas en términos de inmovilización de activos e imposibles de ejercer a causa de la falta de autoridad y de la imposibilidad de control sobre sus miembros. Las instituciones, incluso las menos duraderas, se derrumbarían, mientras que son imprescindibles para mantener los recursos y, en especial, el parque de objetos de cuya disposición depende el hacedor para actuar: esto desembocaría en la destrucción del capital fijo que el mundo capitalista, aun en su forma conexionista, necesita para subsistir. Por otro lado, la confianza tendería a desaparecer, de tal forma que no solamente el abuso de confianza que constituye la fuerza del hacedor se vería fuertemente obstaculizado, sino que además, y sobre todo, la aparición de una desconfianza generalizada[48] complicaría extremadamente la construcción de cualquier concatenación. Las consecuencias de un fenómeno de tales dimensiones se verían duplicadas por la aparición de efectos de reflexividad de los que puede dar idea el libro de Ronald Burt anteriormente citado. Efectivamente, si la utilidad de maximizar sus redes y las técnicas necesarias para conseguirlo se convirtieran en un saber común –apoyado por investigaciones sociológicas, manuales, ejercicios de formación–, todo el mundo estaría al acecho para descubrir signos reveladores de oportunismo entre sus compañeros. En un mundo así la vida cotidiana se haría difícil y el tejido social tendería a deshacerse.

En un mundo en red no sometido al control de una ciudad por proyectos cabe prever que las conductas oportunistas, tan sólo adoptadas por algunos pocos en un primer momento, tiendan a difundirse velozmente. El oportunismo puede definirse como el hecho de no reconocer las deudas contraídas con otras personas, individuales o colectivas (Sarthou-Lajus, 1997). Ahora bien, los dispositivos asociados a cada ciudad tienen sobre todo la función de asegurar el respeto hacia las deudas contraídas. En un mundo mercantil, por ejemplo, el oportunismo ha de componerse con los dispositivos que sustentan la validez de los intercambios, como los que preservan la equivalencia monetaria o, cuando el intercambio no es inmediato, los que garantizan el respeto de los contratos. Así pues, podemos pensar que la aparición de una lógica conexionista ajena a los

[48] Véase, por ejemplo, el efecto de la introducción de la lógica de *la firma* en el mundo de los negocios, lógica hasta ahora reservada a intelectuales y artistas. Ésta modifica fundamentalmente las condiciones de la competencia entre actores. En la lógica jerárquica; el director adquiere el derecho de adjudicarse el éxito de un colectivo (servicio, departamento, administración, etc.) en tanto en cuanto ocupa un puesto y cumple con sus obligaciones. La dimensión formal de la atribución atenúa su carácter personal y le confiere algunas de las propiedades de la representación: cuando es el único al que se invita a una reunión, el director *representa* a sus colaboradores, que pueden dominar su sentimiento de expropiación considerándole como una especie de delegado. Ahora bien, en el caso del hacedor que organiza una operación y que se prepara de inmediato para la siguiente, la atribución adquiere el carácter personal de una firma. La competencia se transforma directamente en competencia por el nombre, es decir, bien directamente por la firma, bien, cuando tal objetivo sea inalcanzable, por la asociación al éxito de un nombre propio (trabajé con fulano, en tal proyecto fui el asistente de mengano, etc.). Es entonces cuando la inquietud identitaria, relativamente dominada por la subordinación jerárquica, reaparece con toda su fuerza, y con ella la sospecha permanente de desvío y usurpación. La actitud oportunista adaptada a un mundo conexionista se ve, como expresa Paolo Virno, «teñida por el miedo»: «el miedo a peligros determinados, aun de los simplemente virtuales, *habita* el tiempo de trabajo como una tonalidad de la que uno no puede deshacerse». Pero este miedo, añade Virno, es en sí mismo una de las fuerzas motrices de la adaptación a las nuevas condiciones de trabajo: «La inseguridad con respecto a la propia disponibilidad a la innovación periódica, el miedo a perder las prerrogativas, recién adquiridas, la angustia de "quedarse atrás", todo esto se traduce en flexibilidad, docilidad, presteza ante las reconversiones» (Virno, 1991, pp. 16-17).

dispositivos de control asociados a las ciudades ya implantadas abre la veda a un intenso desarrollo de conductas oportunistas, que sólo podrían ser atajadas por las coacciones de una hipotética ciudad por proyectos.

En principio, la ciudad mercantil no es capaz de contener el oportunismo conexionista. En red, los vínculos provechosos no se doblegan sistemáticamente a las formas mercantiles y, cuando son objeto de contratos, éstos están incompletos o sólo describen parte de lo que se intercambia, quedando el resto sin identificar y con la posibilidad de variar durante la evolución de la relación. De hecho, una de las utilidades de las conexiones es capturar recursos no considerados (al menos hasta fecha reciente) como mercancías, ni tan siquiera como contractualizables: ideas (que, como ya se sabe, no pueden ser objeto de ninguna protección legal), informaciones sobre las relaciones de los demás o también, por ejemplo, sobre su estado de salud, sus tendencias políticas, estéticas, intelectuales, etc. Es este carácter incompleto lo que explica el carácter relativamente inoperativo de las coacciones que sostienen el orden mercantil y el frecuente recurso, en el caso del mundo conexionista, al tema de la confianza en las relaciones personales, que parece tomado de una instrumentación del mundo doméstico. Pero el mundo doméstico tampoco puede impedir las conductas oportunistas en la red. Aunque a primera vista la importancia concedida a las relaciones personales parezca parangonar el mundo conexionista al mundo doméstico, el primero se distingue por la ausencia de los dispositivos que en el segundo aseguran el control de la deuda. En el mundo doméstico, la existencia de unas mismas personas en un mismo espacio y el control de las unas sobre las otras asegura el respeto de las deudas contraídas. Pero en el mundo conexionista, la movilidad, exigencia fundamental, permite esquivar en gran medida las represalias colectivas que implicaban, en el antiguo mundo doméstico, la falta de respeto hacia las deudas y la ingratitud hacia aquellos de los que se había obtenido apoyo. Cabe hacer observaciones similares con respecto a la incapacidad de los dispositivos cívicos para encauzar el oportunismo conexionista. Como señala Nathalie Sarthou-Lajus (1997), la noción misma de contrato social en Rousseau estriba en «un reconocimiento de las deudas recíprocas» (pp. 8-9), que podría constituirse como fundamento de unos dispositivos de *asistencia* (en su diferencia con la caridad) como «deuda social», como «deuda de la sociedad» con respecto a los pobres en tanto que, como parte de la sociedad, son poseedores de «derechos-créditos» (Rosanvallon, 1990), si bien la realización efectiva de tales dispositivos supone la definición de un marco necesario para poner en relación la desgracia de los que sufren y la felicidad de las personas dichosas. Marco proporcionado precisamente por la noción misma de sociedad, que en gran medida descansa en una concepción espacial del Estado-nación, tal y como fue establecida en el siglo XIX (Wagner, 1996). Ahora bien, la lógica de las redes,

fundamento del mundo conexionista, no sirve por sí sola para diseñar un marco de ese tipo. Desespacializada, sin instancia de representación ni posición de dominio y sometida a la ilimitada exigencia de extender las redes, se revela incapaz de reunir en un mismo conjunto al hacedor triunfante y a aquel a quien su éxito contribuye a excluir, de manera que pueda surgir entre ambos la existencia de una deuda. De este modo, permanece en la indiferencia hacia la justicia y, en general, hacia la moral (Dodier, 1995, p. 35). Por lo tanto, la elaboración de dispositivos deducidos de una justicia similar a la protagonista del modelo diseñado para la ciudad por proyectos se hace imprescindible para someter a este tipo de mundo a las pruebas que incorporen la idea de una deuda.

Además, la exigencia de autonomía y el ideal individualista de autoengendramiento, de realización de sí y por sí como forma superior de satisfacción, valores dominantes del mundo conexionista, contribuyen a que el ser humano se sienta cómodo en las redes y poco pendiente del endeudamiento como fuente legítima de los vínculos sociales. De tal suerte que los hacedores logran explotar a los demás sobre todo a través del establecimiento de relaciones con los otros susceptibles de ser interpretadas desde la lógica del mundo doméstico (desde la confianza), pero en contextos liberados de las formas de control que sustentaban la estabilidad de dicho mundo.

Para el propio hacedor el peligro proviene de su doble, capaz a su vez de aprovechar la situación para desviar los vínculos en beneficio propio[49]. No hay que bajar la guardia. La disciplina industrial, pilar del capitalismo –y tantas veces en deuda con la disciplina doméstica–, se revela ahora inútil, por su excesiva dependencia de la proximidad espacial y temporal.

Entre las múltiples propuestas debatidas desde el comienzo de la década de 1990, algunas parecen anunciar la puesta en marcha de dispositivos susceptibles de dar cuerpo a la ciudad por proyectos arraigándola en el mundo de los obje-

[49] No se puede controlar directamente a los dobles: sólo cabe confiar en su lealtad. Pero cuando quienes desempeñan tales papeles se descubren como víctimas del abuso de confianza de su comitente (toma de conciencia que refuerza irremediablemente la difusión de un saber estratégico sobre las formas de triunfar en un mundo en red) pueden, a su vez, intentar sacar tajada de su situación y aprovechar en beneficio propio aquellos vínculos cuyo mantenimiento aseguran. *All about Eve [Eva al desnudo]*, una película de Mankiewicz, retrata una expresión paradigmática de este tipo de personaje. Eva es la doble de una gran actriz que logra introducirse astutamente entre sus relaciones, sacarles partido (jugando con las disputas internas en el círculo en el que se desenvuelve su principal) y engordar sus activos. En el momento propicio (la actriz está ausente, ha sido alejada con habilidad, pues no se puede estar en todas partes), se lanza a la prueba de fuerza eliminando a aquella de la que primero sustrajo la potencia. Al final de la película una principiante, semejante a lo que ella era unos meses antes, hace su aparición. El ciclo vuelve a empezar.

tos, pero también inscribiéndola en textos jurídicos. Insistamos una vez más: sin una fuerte intervención crítica, la precariedad, las desigualdades y la desconfianza generalizada (interpretada a menudo como una de las facetas del «individualismo triunfante») pueden seguir multiplicándose.

Visión de conjunto de las propuestas para reducir la explotación conexionista

Los dispositivos –o más bien los proyectos de dispositivo– que nos disponemos a estudiar no proponen formas de regulación domésticas, cívicas o industriales como alternativas frente a la expansión de las lógicas de red. Insisten, por el contrario, en la conveniencia de apoyarse en la red para limitar los efectos destructivos del mundo conexionista. En este sentido, no surgen de una crítica «conservadora» que tratara de recuperar un mundo perdido para siempre.

En vez de reemplazarlas por pruebas de otra naturaleza, estas propuestas pretenden que las pruebas de fuerza conexionistas tiendan hacia la justicia para transformarlas en las pruebas de grandeza de la ciudad por proyectos. Este enfoque debería servir tanto para conservar la flexibilidad de las redes como para conseguir, haciendo uso del derecho, mejorar la protección de los actores y, en especial, de los más débiles. Los dispositivos previstos no aspiran a proteger a las personas impidiendo su movilidad, medida que se opondría a las aspiraciones de autonomía o a la exigencia de flexibilidad, centrales en el neocapitalismo, sino a organizar esa movilidad y las trayectorias de las pruebas. Se trata de lograr que todo el mundo tenga la posibilidad de desplazarse y de acumular de manera equitativa, es decir, de obtener una remuneración justa para cada etapa del desplazamiento. De tal suerte que los dispositivos previstos tendrán que conciliar dos temporalidades: una corta o discontinua, la de los proyectos limitados en los que el asalariado temporal debe comprometerse para acceder a una remuneración, y una temporalidad larga y continua, que es la de la vida de las personas.

¿Cómo se puede circular atesorando y transportar consigo lo atesorado? Consideraremos dos posibilidades asociadas a tipos de justicia diferentes del de la ciudad por proyectos, para demostrar cómo ninguno conviene a un mundo conexionista.

De acuerdo con una primera posibilidad, que cabría denominar doméstica, las personas circulan en un entorno familiar envueltas en un aura de prestigio personal. Esta posibilidad no permite circular lejos, a no ser que se eludan los caminos domésticos. No es muy adecuada para la circulación por un vasto mundo. Una segunda posibilidad, basada en el compromiso cívico-industrial, subordina el acceso a colectivos privilegiados –profesiones o estatutos– a la

posesión de un título académico que valide una formación inicial. Para posibilitar la circulación han de estructurarse los espacios de trabajo para poder inscribir en ellos una serie de posiciones jerárquicas que las personas tengan la posibilidad de recorrer según un orden determinado. Ésta es la fórmula –que podemos denominar industrial– en la que se apoya el sistema de convenios colectivos. Pero esta modalidad exige, por un lado, un intenso trabajo de equiparación para homogeneizar las distintas porciones de espacio y hacerlas solidarias y, por otro, la estabilidad del empleo en grandes empresas planificadas, lo cual ya no se corresponde con un mundo que se quiere formado por unidades heterogéneas e independientes, en el que las diversas entidades –personas, empleos, empresas, productos– se definen como cambiantes.

Las actuales discusiones en torno a nociones como «empleabilidad», «competencia», «actividad» y «contrato de actividad» o «renta universal», etc., dibujan la posibilidad de una nueva formulación de las problemáticas ligadas a la movilidad y proponen un nuevo compromiso entre autonomía y seguridad compatible con la lógica de la ciudad por proyectos.

Las medidas recogidas se dividen en dos tipos. Las más numerosas están relacionadas con la articulación de la política social de las empresas y del Estado, pero no se fijan en la naturaleza de las transacciones entre actores que se verifican dentro de la empresa ni en las acciones que conducen a la formación del beneficio, ni siquiera en la organización del trabajo: sus iniciadores tratan estos aspectos como otras tantas «cajas negras» que obedecen a lógicas diferentes y sobre las que creen vano que se pretenda intervenir. Estas medidas surgen de las corrientes reformistas que proponen dispositivos para luchar contra la exclusión y cuyo objetivo es la defensa de las personas amenazadas desde una perspectiva que se podría calificar de macroeconómica. Estas corrientes toman como punto de partida una situación que impone a todos las mismas constricciones, que nadie ha deseado en general, sobre la que nadie tiene un interés especial y en la que el paro y la precarización se interpretan como el resultado de fuerzas impersonales que actúan a escala global y ejercen un efecto automático sobre la estrategia de las empresas, ya se haga hincapié en la «globalización» o en las transformaciones «tecnológicas». El paro y la precariedad se consideran, por estas mismas corrientes, externalidades susceptibles de recibir un tratamiento social. Pero, al mismo tiempo, lo que ocurre en el interior de las empresas y los nuevos tipos de relaciones sociales que se instauran en ellas quedan fuera de su campo de investigación. También dejan frecuentemente de lado el análisis de los procesos de selección interna de las empresas que conducen a la precarización de determinados actores mientras que otros, sometidos a las mismas obligaciones globales, ven cómo sus ventajas se afianzan.

Otra segunda fuente generadora de propuestas es la propia gestión empresarial. El meollo de las preocupaciones se centra ahora en el carácter más o menos

aceptable de las relaciones dentro de la empresa. Habida cuenta de que su objetivo predilecto es el aumento de la productividad desde una perspectiva de maximización del beneficio, la literatura que versa sobre técnicas de gestión empresarial no puede desentenderse de saber si las retribuciones de los diferentes actores se justifican con respecto a su contribución al valor añadido. A pesar de la importante reducción del tamaño de las empresas, los gestores de estos nuevos y menguados colectivos no están en condiciones de ignorar la cuestión de la justicia de las diferentes remuneraciones distribuidas. Con desequilibrios demasiado pronunciados se corre el riesgo de desmoralizar a los asalariados, suscitar conflictos entre ellos y, por consiguiente, disminuir la productividad. La literatura sobre la gestión empresarial posee una dimensión moral que ya nos sirvió de apoyo para trazar el cuadro de la ciudad por proyectos en el capítulo II.

Nosotros clasificamos estas propuestas en tres categorías que nos sugiere la puesta al día de la gramática general de la explotación: *a)* las propuestas cuyo objetivo es facilitar el censo de los actores implicados en un proyecto; *b)* las que intentan elaborar unos principios justos de remuneración en red; *c)* un cierto número de propuestas que pretenden igualar las posibilidades (o las fuerzas) de los seres, es decir, nivelar las capacidades de cada cual para expresar movilidad.

Nuevos marcos para inventariar las contribuciones

En esta sección vamos a analizar las fórmulas que tienden a eliminar las explotaciones relacionadas con la falta de visibilidad de algunos contribuidores, que reciben una mala remuneración o no reciben remuneración alguna, a causa de la posición marginal que ocupan en la red. El objetivo de tales propuestas es transformar los marcos contables calcados de la empresa considerada como persona jurídica, e incluso del establecimiento, para intentar englobar de un modo más completo todas las partes constitutivas de fragmentos de redes considerablemente activados. Persiguen, pues, la introducción de dispositivos de representación y de reflexividad en las lógicas de red. Ahora bien, la representación y, en menor medida, la reflexividad suponen el tránsito a través de operaciones de categorización inherentes al derecho, que tienden a establecer determinados límites en la trama de la red (para poder decidir cuándo se pertenece a ella y cuándo no) y a determinarla bajo formas que dificulten su despliegue y adaptación permanentes a las condiciones externas.

El carácter complejo y a veces, por el momento, bastante abstracto e incluso vaporoso, como veremos, de estas fórmulas parece deberse a la preocupación de sus autores por conferir a las redes un estatuto legal con vistas a limitar las posibilidades de oportunismo y de explotación existentes actualmente, pero evitando a la vez la imposición de unas formas jurídicas rígidas que las harían inoperantes, porque entonces no captarían la especificidad de las configuraciones a las que pretenden aplicarse.

En los procedimientos de elaboración de los títulos de crédito cinematográficos encontramos una especie de ideal de un marco contable adaptado a un mundo en red. Como proyecto de gran amplitud, que asocia durante un tiempo limitado a una multitud de personas procedentes de empresas diversas y con estatutos variados (trabajadores fijos, temporales del espectáculo, profesionales liberales, prestatarios de servicios, etc.), el largometraje se inscribe a la perfección en la lógica conexionista. Destinado a asociar de manera formal a todas aquellas personas que hayan realizado alguna aportación, por mínima que sea, en la elaboración de la película, los títulos de crédito exponen la conocida lista de contribuidores, con independencia de su empresa o de su estatuto. En ellos aparecen absolutamente todos los nombres, incluidos los de los colaboradores menos importantes o más esporádicos.

Según Gunther Teubner (1993), cabría considerar la posibilidad de proporcionar un *estatuto jurídico a las redes*. En buena medida, estas «cuasi empresas» que son los proveedores *justo-a-tiempo*, las redes de franquicias, las de transferencias de fondos del sector bancario, las alianzas estratégicas en el ámbito de la investigación, etc., esquivan los controles y las reglamentaciones sociales establecidas en el marco del Estado del bienestar y las constricciones jurídicas del derecho laboral o del consumo porque se disimulan tras «un velo contractual». Según G. Teubner, esta ocultación se ha visto favorecida por la difusión de las nuevas teorías económicas de la empresa (y en particular por el enfoque de los «costes de transacción», que él califica de «arma política») que, al asimilar la empresa a una red de contrataciones, disuelve las organizaciones en su entorno mercantil. Al tratarse tales cuasi empresas como redes de contratos en vez de como personas jurídicas dotadas de un estatuto legal, se impide, por ejemplo, que el cliente de uno de los numerosos bancos intermediarios de una cadena de transferencias de fondos desmaterializados que ha cometido un error tenga la posibilidad de pedir la responsabilidad «contractual o cuasi delictiva del banco implicado, ya que éste no tiene ningún vínculo contractual directo con el cliente». Así mismo, cuando las cosas no le van bien, «el empresario semiautónomo integrado en una red por medio de un conjunto de contratos-tipo firmados con la empresa *matriz*» no puede recurrir a la «protección conferida por la legislación laboral». Y como último ejemplo, los asalariados de una franquicia tampoco pueden «beneficiarse de una protección social por parte del propietario de la misma, que se encuentra en el centro de todo el sistema», porque «en virtud del régimen contractual de la franquicia, el titular de ésta es el único patrón». Sin embargo, como añade G. Teubner, «un sistema de franquicia es *de facto* una gran

empresa» cuya organización en red le permite sustraerse de sus responsabilidades y «eludir la ley». Él propone la elaboración de un nuevo derecho que trate «las formas híbridas como un tercer orden entre los contratos y las sociedades, que implique normas de protección particulares, adaptadas a las redes». Una de sus propuestas es la institución de una «representación de los intereses colectivos presentes en el seno de éstas» bajo la forma no de «instituciones rígidas», sino de un «centro de contrapoder» que posea unos «medios jurídicos de legitimación y de control en virtud de acuerdos contractuales flexibles».

El trabajo de Charles Sabel (1993) sobre lo que él denomina los *constitutional orders* [órdenes constitucionales] es otro intento de delimitar las redes de manera intermitente, dotándolas de reglas específicas, para visibilizar a las personas o las organizaciones comprometidas en ellas –la lista de los contribuidores– y perfilar nítidamente sus derechos y deberes. C. Sabel pretende sobre todo superar la referencia a «reglas sociales comunes» o a «creencias y valores comunes», que actúan como una especie de ley no escrita y que, a su juicio, resulta insuficiente. Partiendo de la experiencia de los distritos industriales, de las relaciones de subcontratación y de los equipos de proyecto, imagina un dispositivo de reglamentación interna de la red que limite el oportunismo. De este modo, construye una forma original coherente con las características ya analizadas de la ciudad por proyectos.

Ésta consiste, por un lado, en un orden constitucional (denominado así para resaltar sus afinidades con las formas políticas de la democracia) compuesto por un conjunto heterogéneo de unidades y, por otro, de un superintendente *(superintendent)*. Las unidades pueden estar constituidas por cualquier cosa, con la única condición de estar ligadas por una relación de fuerte interdependencia: individuos, equipos, servicios, empresas, sindicatos, colegios, etc. Lo mismo se aplica al superintendente, que puede ser un comité de arbitraje compuesto por las mismas partes o por sus representantes, un tribunal de justicia, un actor electo... El superintendente sólo tiene que formar parte de un orden más general. Su papel consiste en «definir la justificación y las responsabilidades de las unidades constituyentes y establecer las normas para llevar a cabo sus transacciones y para resolver sus disputas, cuando no sean capaces de hacerlo por sí mismas». Pero esta autoridad jurisdiccional está también limitada: por una parte, las normas que valen para las unidades constituyentes tienen que ser coherentes con las reglas a las que el superintendente está supeditado como miembro de un conjunto más amplio; por otra, todas las normas de arbitraje han de establecerse por medio de consultas a las partes constituyentes. De este modo, el superintendente se limita a explicitar y a reforzar las reglas que las partes constituyentes extraen de su propia experiencia e historia. Su papel consiste sobre todo en facilitar la comunicación entre las partes constituyentes. Pero el superintendente no es el «patrón» de las otras partes constituyentes, y las posiciones jerárquicas de unos y otros están indeterminadas. Esta forma de gobierno no pretende definir un orden estable, sino que está pensada, por el contrario, de modo que pueda ajustarse continuamente a los deslizamientos de la cooperación, ya que en cada ajuste el orden mismo ha de ser reordenado. Los arreglos institucionales de este tipo han de posibilitar, según C. Sabel, el desarrollo de «una confianza deliberativa» o «reflexiva», o incluso «trabajada» *(studied)*. De este modo, la organización imaginada supone una manera de censar a los contribuidores mediante una lista siempre al día de las unidades «adherentes» a la red, aunque esta lista varíe según el momento. Acto seguido se trata de organizar procedimientos interactivos que favorezcan la regulación de la red por estas diferentes unidades.

En pos de reglas de remuneración más justas

Pero no basta con designar a aquellos que han participado: después hace falta forzar al resto de los socios al pago de una justa remuneración, de acuerdo con el modelo de los convenios colectivos vigentes en el mundo industrial. Si como muestra el análisis de F. Eymard-Duvernay (1998) los contratos de trabajo son cada vez más incompletos, se trataría de encontrar la forma de volverlos a llenar de contenido, porque, con el telón de fondo de unas fuerzas muy desequilibradas, los silencios contractuales se convierten en la puerta abierta a una intensa explotación de los más débiles.

Si se aspira a la justicia, la remuneración que debe concederse a un contribuidor concreto de un mundo en red que comprende una sucesión de proyectos no puede limitarse exclusivamente al pago de un ingreso por el trabajo realizado. En efecto, parece obvio que, en lo sucesivo, una remuneración equitativa tendrá que incluir la mejora o, como mínimo, el mantenimiento de la *empleabilidad* del trabajador.

La remuneración del trabajo evaluada únicamente a partir del tiempo de trabajo empleado, sin haber considerado en la misma medida la formación y reproducción de la fuerza de trabajo, no puede considerarse justa. En los modos de coordinación en los que las carreras profesionales, el empleo de por vida o, al menos, el trabajo de duración indeterminada ocupaban un lugar importante, era difícil, en especial en el caso de los cuadros, distinguir en el tratamiento global entre la remuneración del trabajo prescrito y la remuneración de la fuerza de trabajo, y también, en segundo término, entre la remuneración del trabajo actual y la remuneración diferida de los sacrificios consentidos al principio de la carrera. Ahora bien, en los nuevos dispositivos de las redes, las remuneraciones correspondientes a cada uno de los compromisos contratados en un proyecto tempo-

ral sólo conciernen a la tarea que ha de realizarse, definida de la manera más precisa posible, y dejan totalmente a cargo de la persona (o, en caso de que ésta no pueda, del Estado o de las organizaciones humanitarias) la formación y el mantenimiento de las cualidades que la hacen apta para la realización de ese trabajo. Desde esta perspectiva, la idea de empleabilidad podría transformarse en la palanca que animara el esbozo para una redistribución del mantenimiento de la fuerza de trabajo entre el individuo activo y el empleador sin que ello afectara a la exigencia de movilidad. Todo empleador de trabajadores temporales asumirá su parte correspondiente del mantenimiento de la fuerza de trabajo cuando contribuya al desarrollo de la empleabilidad del colaborador durante el limitado periodo en el que éste participa en tal o cual proyecto[50]. En la práctica, las ganancias o las pérdidas de empleabilidad se revelan cuando, al terminar un proyecto, las personas retornan en busca de una nueva contratación. La mejor prueba del aumento de su empleabilidad es su mayor atractivo con respecto al período anterior a la realización del proyecto recién acabado y su facilidad para encontrar nuevos trabajos. Por el contrario, de aquellos que consiguen a duras penas un nuevo proyecto, que tienden hacia proyectos menos valorizados o que son relegados a posiciones marginales, se puede decir que su empleabilidad ha disminuido. En este caso, la duda principal en términos de justicia gira en torno a la determinación de la instancia responsable de esa pérdida de empleabilidad. A falta del reconocimiento del derecho de las personas a la empleabilidad y de la obligación social de las empresas de desarrollar la empleabilidad de sus trabajadores, la resolución de esa duda remite inevitablemente a las personas. Si han perdido empleabilidad es porque no han sabido alimentarla. La exigencia de un desarrollo de la empleabilidad por parte de las empresas

[50] Cabe interpretar el tema de la «organización cualificante» (desarrollado a partir de un informe de Antoine Riboud elaborado en 1987), como un intento de trasladar el desarrollo de la empleabilidad de su consideración como «objetivo social» (es decir, en nuestro caso en provecho de los asalariados, pero sin contribuir a la formación del beneficio) al de «apuesta económica». En efecto, en las corrientes de gestión empresarial que desarrollan esten enfoque (Zarifian, 1994), la organización cualificante es aquella que permite a los actores insertos en un proyecto un desarrollo de sus competencias que no requiere sustituir la producción por la formación, sino que precisa del contacto con los «acontecimientos» más o menos imprevisibles (averías, modificaciones aportadas a los productos, etc.) que marcan la realización del mismo y de los que se saca partido por medio de bucles de reflexividad, que favorecen la difusión del aprendizaje y la capacidad de «transferir lo aprendido en determinadas situaciones a otras circunstancias distintas». La formación cualificante trata, por lo tanto, de conciliar la concesión de empleabilidad con la búsqueda del máximo rendimiento. Es «el producto el que arrastra y mantiene la dinámica» de tal suerte que «el desarrollo de las competencias» es el resultado del «rendimiento económico» (Parlier, Perrien, Thierry, 1997).

y el progresivo establecimiento de un *derecho a la empleabilidad*[51] daría pie a la consideración de pruebas más complejas (incluso a la posibilidad de juicios ante la magistratura de trabajo) cuyo objetivo fuera determinar, en casos especiales, la responsabilidad de una pérdida de empleabilidad que haya desembocado, por ejemplo, en un paro de larga duración. De este modo, la responsabilidad del paro, que, hoy por hoy, la empresa sólo asume en el momento del despido y de la que, excepto en ese caso concreto, se suele acusar a la víctima de sus estragos, podría redistribuirse entre una multitud de instancias (sucesión de empleadores) y extenderse en el tiempo.

La noción de *competencia* se presenta como una instrumentación de la noción de empleabilidad, redefinida como la suma de competencias acumuladas por un asalariado concreto. La empleabilidad de este último aumentará cada vez que adquiera una nueva competencia o que progrese de nivel en las competencias ya inscritas. Desde esta perspectiva, la aportación de empleabilidad de un empleador se sanciona con la evolución del perfil de competencias de las personas.

El convenio colectivo llamado A. Cap 2000 («L'accord sur la conduite des activités professionnelles» [«Acuerdo sobre la conducción de las actividades profesionales»]), firmado en octubre de 1990 por la Agrupación de Empresas Siderúrgicas y mineras (GESIM) y por las organizaciones sindicales de asalariados, con excepción de la CGT, es un buen ejemplo de un intento de crear una justicia fundada en el censo y la evaluación de las competencias de las personas, así como en la organización de las trayectorias de carreras ligadas al enriquecimiento de la «cartera» personal de competencias[52].

[51] Un derecho de este tipo se desarrolla en la actualidad principalmente a partir de la sentencia del Tribunal Supremo francés de 25 de febrero de 1992, que considera que «el empleador, obligado a llevar a cabo su contrato de trabajo de buena fe, tiene el deber de asegurar la adaptación de los asalariados a la evolución de su empleo». Esta sentencia limita el principio vigente hasta el momento del empresario como «único juez de la aptitud» del asalariado, pues, en principio, el contrato de trabajo de derecho común no exigía al empresario ninguna obligación con respecto a la formación. «A partir de ahora, la formación podrá ser exigida por un juez, como medio puesto en marcha por el empresario para cumplir con su deber», pudiéndose invalidar la alegación de incompetencia profesional para justificar una rescisión de contrato cuando el empleador haya faltado a su obligación de formación. Inversamente, «los casos de rechazo de la formación por parte del asalariado que sean recogidos por el juez se convertirán en causa de despido» (Luttringer, 1994).

[52] El acuerdo A. Cap 2000, en la línea de «la organización cualificante», asume como principio el desarrollo de las competencias individuales, definidas como «destrezas operativas válidas». La idea de competencia, institucionalizada en este convenio, está muy en deuda con los recientes desarrollos de la psicología cognitiva, que hacen hincapié en la formación desde la práctica, desde el enfrentamiento a la incertidumbre de los acontecimientos y en la transferibilidad de esquemas adquiridos más que en el aprendizaje de saberes. Se añade el

Otros dispositivos se asientan sobre la idea de competencia, como «el balance de competencias»[53] o «el referente nacional de cualificaciones» preconizado por el informe De Virville[54]. Comparten la intención de ofrecer a los asalariados una herramienta que les permita atribuirse un «valor de uso» (según la expresión utilizada por algunos de sus promotores) y mantenerlo en el transcurso de sus desplazamientos. Así pues, el concepto de competencia ha venido difundiéndose al tiempo que las empresas trataban de organizar la movilidad externa de sus asalariados *(out-placement)* (Campinos-Dubernet, 1995). El reconocimiento de las «competencias» adquiridas por la formación inicial, por la formación permanente o por la experiencia, y «acreditadas» o «etiquetadas» por parte de organismos públicos o privados[55], en forma de capacidades a la vez «elementales y muy generales» (Thévenot, 1997) compatibles con la posibilidad de recombinaciones múltiples, se concibe como una herramienta de lucha contra la exclusión, en la medida en que ofrece a las personas la oportunidad de dotarse de un bagaje y de dar confianza a los eventuales empleadores en cuanto a su destreza, al tiempo que circulan por un espacio extenso y heterogéneo. Por otra parte, el establecimiento de tales dispositivos debería provocar un nuevo impulso de los trabajos, hoy en desuso, de la contabilidad de los recursos humanos que trataban de definir una representación contable más justa de los asalariados, no sólo como costes sino también como «recursos», es decir, en tanto que depositarios de competencias útiles para la empresa[56].

El concepto de empleabilidad tiene, como señala Alain Supiot (1993), dos repercusiones en el plano jurídico. Con respecto a las empresas, supone una nueva forma de responsabilidad que podría adoptar el modelo de los dispositivos establecidos para asegurar un mayor respeto por el medio ambiente: «del mismo modo que en el tema medioambiental se ha impuesto el principio según el cual quien contamina tiene la obligación de pagar (y no la colectividad), va cuajando la idea de exigir un pago mayor a las empresas que delegan en la colectividad la mayor parte posible del coste de los "recursos humanos" y de aliviar, por el contrario, las cargas de aquellas que internalizan ese coste» (p. 723). A. Supiot tampoco olvida que «determinadas empresas externalizan sus cargas no direc-

establecimiento de una metodología de evaluación y validación –a partir de los trabajos llevados a cabo desde hace veinte años en los medios de formación– basada en «referenciales», es decir, en descripciones de acciones en situación, lo que supone una codificación forzada de las formas de la acción humana. La validación de una competencia es objeto de una serie de pruebas y se apoya en una apreciación de lo justo centrada en las propiedades del individuo reveladas en sus resultados («a cada uno según sus competencias»), y no en su posición en una representación cartográfica de la división del trabajo («a igual trabajo igual salario») (Tanguy, 1994).

[53] El derecho al balance de competencias está inscrito en el ámbito de aplicación de las disposiciones relativas a la formación profesional, en el Libro IX del Código del Trabajo. Es similar al permiso individual de formación. Es un derecho individual al que puede acogerse cualquier asalariado en el marco de su contrato de trabajo, sin que el empresario pueda impedírselo. Pero este derecho no surtió verdaderamente efecto hasta 1993 y, según la asesoría CEGOS, sigue siendo bastante desconocido entre los asalariados: sólo 20.000 han hecho uso de él. En la práctica el balance de competencias establecido por psicólogos, educadores y empleadores se parece a un *coaching*: el beneficiario no saca ningún provecho directo del mismo, salvo un mejor conocimiento de sí mismo, de sus recursos y deseos, lo que le abre la posibilidad de un realismo mayor. En este sentido, se trata de una especie de democratización del *coaching* o de su transformación en un derecho universal.

[54] Un «referente nacional de cualificaciones construido por ámbitos profesionales y por niveles, constituido por elementos simples pero capitalizables, que se corresponden con competencias profesionales básicas» (De Virville, 1996). La función de un referente nacional de cualificaciones consistiría en «situar en un plano de igualdad tres vías de adquisición de la cualificación»: la formación inicial, la formación profesional continua y la experiencia profesional.

[55] Tradicionalmente, en Francia, la certificación ha sido una «prerrogativa de los poderes públicos». Hasta un periodo reciente, el sistema de educación pública otorgaba la mayor parte de los títulos; pero hoy la situación ha dado un giro y se han multiplicado las acreditaciones tan sólo redefinidas y reconocidas por los sectores profesionales. La referencia a titulaciones (principalmente a CAP [Certificado de Aptitud Profesional] y BTS [Diploma de Técnico Superior]) aparece en la mayoría de los convenios colectivos. En la muestra de acuerdos de sector estudiada por A. Jobert y M. Tallard, el 88 por 100 de las tablas cita al menos un título y el 41 por 100 menciona al menos cinco. Desde el comienzo de la década de 1990, unas nuevas instancias, las comisiones paritarias nacionales del empleo, validan Certificados de Cualificación Profesional (CQP), lo que hace mella en el monopolio de la educación pública. Los CQP no están definidos en términos de contenidos, sino de los objetivos que hay que alcanzar («ser capaz de»), en coherencia con la lógica de las competencias. Se han desarrollado especialmente en el sector metalúrgico (120 CQP a mediados de la década de 1990) (Jobert, Tallard, 1995).

[56] Cfr. Capron (1995) y Sackman, Flamholtz y Bullen (1989). De hecho, la corriente de la contabilidad de recursos humanos cubre una vasta extensión de trabajos, entre los cuales algunos parecen tender más bien hacia un aumento de la presión sobre los asalariados, mientras que otros están inspirados, al contrario, por el propósito de cambiar las herramientas de cálculo para «incitar a los empresarios a imaginar a sus trabajadores como un recurso evaluable de la organización, susceptible de apreciarse o depreciarse según cómo se gestione» (Capron, 1995, p. 46). Un esfuerzo de este tipo ha de concebirse en paralelo a una reflexión sobre las obligaciones de publicar las informaciones por parte de la empresa; las disposiciones sobre el «balance social», comunicado al comité de empresa, han supuesto un primer paso (Danziger, 1983). El año 1976 marca el apogeo de la contabilidad de recursos humanos, con la publicación de un número especial de la revista *Accounting, Organizations and Society [Contabilidad, Organizaciones y Sociedad]*. En Francia cabe mencionar la obra precursora de E. Marquès (1980) y los trabajos sobre los costes silenciados, de H. Savall (Savall, Zardet, 1993), que ilustran sobre todo la utilización de la contabilidad de recursos humanos con fines de productividad. La ANACT, por su parte, emprendió, en la década de 1970, trabajos sobre los costes de las malas condiciones de trabajo (ANACT, 1979; Martory, 1980).

tamente sobre la colectividad, sino sobre empresas que dependen económica o jurídicamente de ellas» ni, por lo tanto, la necesidad de introducir ciertas «cláusulas sociales» en las subcontrataciones. Con respecto a los individuos activos, conduce a disociar «el estatuto del trabajador» de «los periodos de prestación contractual de trabajo». En efecto, «el cumplimiento de un contrato ya no se identifica plenamente con la realización de un trabajo, sino que incluye una parte cada vez mayor de formación, que se ha vuelto imprescindible para adaptar a los asalariados a la evolución de los conocimientos necesarios para la ejecución de su trabajo». Ha llegado la hora de dejar de «reducir el trabajo a su valor de cambio en el contrato para tomar en consideración la capacidad de trabajo encarnada en la persona del trabajador» y hundir, por el contrario, el trabajo en la noción más amplia de *actividad*, a la que habría que otorgar un estatuto jurídico.

A. Supiot detecta el surgimiento de estas nuevas figuras jurídicas en ciertas evoluciones actuales del derecho positivo que conceden al trabajador el «derecho de pasar de una situación de trabajo a otra», como los «créditos de horas atribuidos a los asalariados titulares de un mandato de interés colectivo», que, sin lugar a dudas, han supuesto una primera manifestación. A ella se han venido a sumar, en los últimos años, diferentes tipos de permisos especiales y de derechos a ausentarse del trabajo, como los créditos de formación, las cuentas de ahorro de tiempo, las ayudas a parados creadores de empresas, los cheques de formación, etc. Estamos asistiendo, añade A. Supiot, a «la aparición de un nuevo tipo de derechos sociales, referidos al trabajo en general (trabajo en el ámbito familiar, trabajo de formación, trabajo voluntario, trabajo independiente, trabajo de utilidad pública, etc.). Él llama a estos nuevos dispositivos jurídicos, que permiten «facilitar el paso de un tipo a otro de trabajo» y, en general, respaldar nuevas pautas en el compromiso entre autonomía y seguridad, *derechos de emisión sociales*. En efecto, estos nuevos derechos cuya realización proviene de una libre decisión de los interesados se ejercen «en los límites de un crédito contraído con anterioridad». Suponen la constitución de una «provisión suficiente». Sobre la base de los dispositivos puestos en marcha en el transcurso de estos últimos años sería necesario, dice A. Supiot, desarrollar «un marco coherente que extrajese todas las consecuencias de los principios de continuidad y de movilidad del estado profesional de las personas» y que, gracias a los derechos de emisión sociales, efectuase una «liberación de tiempo» y permitiera «la financiación de un trabajo fuera del mercado».

El establecimiento a gran escala de derechos de emisión sociales supone una transformación de la unidad de tiempo utilizada para computar las horas de trabajo y el paso de una unidad de tiempo corta (la semana, el mes o el año) a una unidad de tiempo larga, capaz de cubrir el conjunto de la vida activa. En esta medida

respalda los planes para una reordenación del ciclo de vida, a través de la sustitución de «un plan de vida lineal» y «rígido» (estudio, vida activa, jubilación) por «un modelo de vida flexible», caracterizado por la posibilidad de distribuir sobre el conjunto de la vida, de una manera flexible y respetuosa de los deseos individuales, los periodos de trabajo, estudio o tiempo libre (Best, 1980), y al que corresponderían «transferencias sociales no especificadas en función de la edad» (Guillemard, 1993). Lo que permitiría, por ejemplo, disfrutar de un permiso prolongado a cualquier edad, que se contabilizaría como un anticipo a cuenta de la jubilación. Refiriéndose a esta posibilidad de «derecho de emisión social», G. Rehn (citado por A. Gorz, 1988, p. 259) habla también del «derecho a cambiar de forma de vida durante los periodos deseados».

Se puede interpretar el capital de tiempo de formación, un nuevo dispositivo surgido de la ley quinquenal de 1994, como una prefiguración en el ámbito de la formación de esos derechos de emisión sociales. Este dispositivo, que proporciona a los asalariados el beneficio de «un tiempo de formación acumulable a lo largo de su vida profesional», pretende favorecer «la evolución continua de las competencias» y asegurar su «mantenimiento profesional» (concepto desarrollado en el marco de la Comisaría General del Plan para designar el mantenimiento de la cualificación de las personas con vistas a limitar los riesgos de despido). Este capital se distingue del permiso individual de formación porque debe ser forjado en el marco del plan de formación de la empresa, resultante de «un proyecto del empleador y no de la voluntad individual del asalariado», y porque «no suspende la relación laboral». Se erige, sin embargo, como un derecho individual ligado a la persona asalariada, derecho que ha de ser transferible de una empresa a otra a fin de posibilitar el seguimiento de la persona a lo largo de sus desplazamientos, lo que tendería hacia una mutualización de las financiaciones (Arbant, 1994).

B. Girard (1994) integra contrapartidas al trabajo del tipo de las anteriormente mencionadas (ganancias de empleabilidad, suma de nuevas competencias, aumento de los derechos de emisión sociales) en lo que él denomina un «nuevo pacto social». En este marco, la sumisión a la empresa ya no se justifica por la garantía del empleo o por la aspiración a un ascenso, sino por la posibilidad que ofrecen las empresas para que los asalariados, conscientes de estar «condenados al retorno regular al mercado de trabajo», tengan la posibilidad de «construirse un patrimonio profesional» de manera que «adquieran las competencias necesarias para encontrar un nuevo trabajo». Pero también reconoce que «un pacto» que legitime una forma de justicia social basada en la circulación de las personas a través de proyectos distintos en un espacio heterogéneo plantearía nuevos problemas jurídicos en el reparto de los derechos de propiedad entre las personas móviles y las empresas o proyectos por los que aquéllas se

desplazan, en particular en el caso de bienes poco abundantes y solicitados, que en su mayor parte se componen de contactos personales, destreza o informaciones. Sin la instauración de este «pacto» no dejarían de multiplicarse los conflictos entre, por un lado, asalariados que no sintiéndose ya suficientemente seguros en la empresa utilizarían su capital específico, es decir, sus competencias, para desarrollar comportamientos oportunistas y, por otro, empresas tentadas de «emprender acciones judiciales para impedir que otras sociedades se apoderen de sus cuadros»[57]. En este tipo de comportamientos se observa cómo la renegociación de los contratos de trabajo en términos de derechos y deberes de las dos partes en un mundo redefinido en torno a la metáfora de la red debería ser capaz de atajar, al mismo tiempo, la explotación de los trabajadores por parte de los empresarios y el riesgo recíproco, nocivo para la empresa, de un aprovechamiento oportunista por parte del asalariado.

Por analogía con los procedimientos empleados para garantizar la seguridad de sistemas que cuentan con una elevada cantidad de componentes de origen tecnológico y geográfico diverso, cabe añadir que los diversos dispositivos enumerados hasta el momento habrían de permitir una *rastreabilidad* de las personas a lo largo de sus trayectorias por un espacio heterogéneo y abierto. Por su propia construcción, un mundo en red se presenta desterritorializado y ya no permite identificar a los seres en referencia a su posición en un espacio estructurado. A cambio, éstos pueden conservar el rastro de los diferentes proyectos por los que han pasado.

La aportación de la gestión empresarial y de la teoría de las organizaciones a la definición de lo que es un intercambio equitativo en el mundo conexionista se centra más en los riesgos de oportunismo susceptibles de perjudicar a las empresas que en los riesgos de explotación a los que la empresa puede someter a sus empleados. Se ha comprobado, sin embargo, que en un cierto número de casos el tratamiento de uno de los riesgos repercute en el otro y que, además, la imposición de limitaciones frente a los abusos conexionistas contribuye a aumentar la legitimidad de este tipo de reglamentaciones. Por tales motivos, los dispositivos inventados por las empresas también forman parte de los dispositivos de la ciudad por proyectos. Por otra parte, las empresas disponen de una mayor libertad para imponer a sus miembros dispositivos de control que los poderes públicos para controlar los movimientos empresariales, de tal suerte que, hoy por hoy, parecen más capaces de defenderse de la explotación que los países y las personas.

La reflexión sobre los riesgos de oportunismo goza de una larga historia en el ámbito de la economía aplicada a las organizaciones. La *teoría de la agencia* trata principalmente de dar cuenta de las dificultades del «principal» para controlar las artimañas y la lealtad de su «agente». Esta corriente de pensamiento, basada en una antropología pesimista que, de acuerdo con la teoría económica estándar, no conoce motivos para actuar distintos de los egoístas, prevé unos dispositivos de control que actúen bien directamente, bien a través de mecanismos de disuasión (como la reputación). La construcción de dispositivos inspirados en dicha teoría implica tanto un fortalecimiento de los sistemas de castigo-recompensa para canalizar la actuación del *hacedor* hacia el bien del principal –en este caso, el de la empresa– como una implantación de dispositivos de vigilancia. Este enfoque permite interpretar el desarrollo de las evaluaciones y remuneraciones individuales o aplicadas a pequeños grupos, que caminó paralelamente a la distensión de las constricciones jerárquicas. Así mismo, la generalización de algunas de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información (ordenadores portátiles, teléfonos móviles, bases de datos alimentadas a distancia, agendas publicadas en red, ERP [Planeación de Recursos Empresariales], etc.) ha permitido acompañar la movilidad de las personas sin necesidad de relajar la vigilancia.

Sin embargo, la economía de las organizaciones incluye también otra corriente, que descansa esta vez en una antropología optimista que dota a los seres humanos de la facultad de poner en un segundo plano sus intereses inmediatos para emprender una acción común. Esta corriente trata sobre todo de superar los inconvenientes de las teorías centradas en el paradigma del interés, que postulan la ausencia de cualquier tipo de preocupación ética y que excluyen la posibilidad de comportamientos altruistas[58]. El concepto central de estos nuevos enfoques es el de *confianza*, que, como hemos visto, ha sido tantas veces recuperado por las nuevas prácticas de gestión empresarial. La confianza es lo que permite relajar el control sustituyéndolo por un autocontrol poco costoso para la organización y que, por otra parte, tampoco parece interferir en la movilidad. Nos parece que, entre otros, tanto el incremento de las inquietudes con respecto al control planteadas por la teoría de los costes de transacción

[57] El autor cita el ejemplo del grupo alemán Adam Opel S. A., que llevó a la condena de Volkswagen por ese motivo. El miedo a ver cómo los asalariados se marchan con el capital de competencias adquirido en la empresa es lo que ha llevado a asociar a las «formaciones cualificantes» unas cláusulas contractuales de fidelidad (llamadas de indemnización-formación), impuestas a los asalariados seleccionados por recibir una formación que desemboca en la movilidad profesional (Guilloux, 1990).

[58] Esta limitación ha generado numerosas críticas [cfr., por ejemplo, Sabel (1993) en el caso de los costes de transacción] que han dado pie, recientemente, a reflexiones encaminadas a reintroducir una preocupación «ética» en las teorías de la agencia, sobre todo teniendo en cuenta tanto las obligaciones del agente con respecto al principal (como en la teoría estándar) como las de este último con respecto al agente (Bowie, Freeman, 1992).

(Williamson, 1985) y la teoría de la agencia (Pratt, Zeckhauser, 1984) como el reciente desarrollo de una vasta literatura sobre la confianza (Gambetta, 1988; Bernoux, Servet, 1997) son algunos indicios de la confusión acarreada por la aparición de formas de oportunismo que, ligadas a las nuevas organizaciones en red, ya no se dejan apresar por los marcos establecidos para definir las normas que rigen las relaciones mercantiles o las jerárquicas[59]. De este modo, los análisis de la confianza se han desarrollado particularmente con respecto a las organizaciones en red irreductibles al mercado (las relaciones son duraderas) o la jerarquía (las unidades no están sometidas a un control autoritario) (Powell, 1990).

No resulta sencillo, sin embargo, instrumentar el concepto de confianza. Si las empresas pretenden desarrollar «relaciones de confianza» en un mundo cada día más estimulante para el oportunismo, han de disponer de recursos que garanticen que las personas empleadas sean «personas de confianza» y no «hacedores en potencia». Cabe interpretar *la importancia concedida a las titulaciones académicas* como un dispositivo relativamente viejo usado por las empresas para ejercer un estrecho control sobre el acceso a las posiciones preferidas de los hacedores, aquellas en las que el nivel de disponibilidad de recursos es importante y el nivel de control débil. El acceso a estas posiciones depende hoy más que nunca del nivel de la titulación, como si ésta fuera la garantía de la buena moralidad de su poseedor, dado que ante todo se considera que mide la capacidad de una persona de someterse, para tener éxito, a unas reglas externas, las del sistema escolar, lo que supone una cierta docilidad y un oportunismo moderado.

La vulgata para los gestores empresariales que pretende ofrecer ejemplos de vida que les sirvan para calcar comportamientos constituye otra fuente de desarrollo de «las disposiciones para convertirse en una persona de confianza». Este tipo de publicaciones diseña, como ya hemos visto, el modelo ideal del grande de la ciudad por proyectos, al que hemos denominado el *gestor de redes*. Como el *hacedor*, éste posee todas las cualidades necesarias para establecer conexiones útiles y extender la red. Pero, a diferencia de este último, él sí es digno de confianza, es decir, no actúa por su cuenta sino en pos del interés común de todos aquellos que están comprometidos en el mismo proyecto. La ética del gestor garantiza que ni su equipo ni su empresa padezcan una situación de explotación al emprender un proyecto que él dirige. Para limitar las tentaciones oportunistas del jefe de proyecto, susceptibles de incitarlo al despojo de la empresa, los teóricos de la gestión empresarial se han visto obligados a «simetrizar» su comportamiento con respecto a las personas que trabajan con él.

La importancia concedida en el transcurso de estos últimos años a la *ética de los negocios* también intenta desarrollar una lealtad de las personas que pudiera beneficiar tanto a las empresas como a los colaboradores. Del análisis de las «cartas constitucionales de valores» y los «códigos éticos» creados a comienzos de la década de 1990, principalmente en las empresas multinacionales, se desprende la existencia de dos cláusulas que reaparecen en cada documento. La primera alude al uso oportunista de las informaciones a las que pueden tener acceso los asalariados de una empresa. Las cartas prohíben formalmente la comunicación exterior con personas que tengan la posibilidad de usarlas contra la empresa o en beneficio propio. En los grandes bancos, cuyos cuadros trabajan en operaciones altamente confidenciales de fusiones o adquisiciones de empresas, se trata sobre todo de evitar los posibles abusos de los neófitos. El derecho de expresión de los asalariados sobre su empresa fuera de ella está, en determinados casos, garantizado por ley[60], pero las organizaciones, ante el riesgo evidente que corren al aceptar la difusión de cualquier información, intentan ata-

[59] Según las teorías clásicas de la agencia, los individuos que sólo persiguen su interés personal tienen interés en coordinarse para compartir riesgos, pero tienden así mismo a engañar a sus asociados. Estas teorías conducen de manera circular del mercado a la jerarquía y de la jerarquía al mercado (Baudry, 1994). De hecho, se sabe que la firma es, para Williamson, «un sustituto funcional de la confianza» (Granovetter, 1985). La posibilidad de comportamientos oportunistas junto con la imposibilidad de establecer *ex ante* contratos completos (racionalidad limitada) convierte a la autoridad y al control jerárquico –basados en un intercambio de derechos de propiedad– en paliativos (caros) frente a la incertidumbre mercantil. Pero, por otra parte, los agentes que intervienen en la firma burocrática (como los directores), cuyos comportamientos no son siempre observables ni medibles (o podrían serlo, pero a un precio exorbitante), tienen intereses específicos y pueden interpretar las instrucciones del *principal* (de los accionistas, por ejemplo) en su propio provecho –cabría aplicar estas mismas observaciones a las burocracias públicas–, de tal suerte que la búsqueda de paliativos frente a la incertidumbre burocrática remite, como en un juego pendular, al mercado como dispositivo de autoconstricción. El análisis de la confianza tampoco está exento del conflicto entre antropologías: de ahí su inestabilidad, tanto cuando se reduce al interés en sí mismo, como en la teoría de la agencia, en la que la confianza es consecuencia de los efectos de reputación, como cuando, por el contrario, se pretende derivar directamente de las disposiciones altruistas de los seres humanos, lo que le da un carácter individual y voluntarista poco favorable a la búsqueda de dispositivos estabilizadores.

[60] «El caso Clavaud consagró la libertad de expresión del trabajador asalariado sobre sus condiciones de trabajo fuera de la empresa. Alain Clavaud fue despedido por la sociedad Dunlop tras la publicación, en el periódico *L'Humanité*, de una entrevista en la que hablaba de su trabajo. El Tribunal de Apelación de Riom consideró que si no caben sanciones para defender el derecho de expresión en la empresa, no podría defenderse fuera de ella, y el Tribunal Supremo aprobó dicho razonamiento.» «Más recientemente, la libertad de expresión de los asalariados fuera de la empresa quedó completamente asentada amparándose en el artículo 11 de la Declaración de 1789, lo que marca la intervención de normas constitucionales en la relación de trabajo» (Bonnechère, 1997, p. 62).

jar estos fenómenos mediante cartas de tipo constitucional que a veces dan lugar a ceremonias en las que se prestan juramentos. La segunda constante de los códigos éticos es la prohibición de la corrupción, uno de los modos de actuación del hacedor. En efecto, se puede definir la corrupción como el hecho de beneficiarse personalmente de una posición institucional. Quien ejerce el poder conferido por una posición institucional puede sacarle partido y aprovecharse personalmente de ésta en detrimento de la organización que le nombró y que, sin saberlo, se verá abocada, por ejemplo, a pagar más de lo que debiera a un proveedor o aceptar la facturación de prestaciones ficticias[61].

Los distintos dispositivos concebidos para organizar una justa remuneración de los contribuidores y para dar forma a las normas de un intercambio equitativo que intentan, por un lado, instaurar un complemento de remuneración en la forma de un aporte de empleabilidad real (competencias) o potencial (derechos de emisión) y, por otro, evitar la posibilidad de que uno de los socios incumpla con sus obligaciones por medio del paradigmático abuso de confianza son relativamente variados y numerosos. Los reformadores parecen desenvolverse con mayor soltura en este ámbito que en el del desarrollo de los marcos contables destinados a no minimizar o ignorar la aportación de determinados contribuidores. Se toman en serio el valor de la movilidad en el mundo conexionista. Y con el fin de no dotar de rigidez a las *estructuras* (categoría devaluada a causa de su asociación con las formas industriales de organización) terminan, naturalmente, haciendo recaer el peso sobre las *personas*, ya sea trasladando a *su sentido moral* (como con la «ética de los negocios») todo el peso de las conductas correctas, ya sea responsabilizando de su destino social a sus *capacidades cognitivas*, codificadas y certificadas según el modelo de la normalización de objetos (Thévenot, 1997). Pero este centro de atención sobre las conexiones individuales y las personas singulares parece alejarlos de la búsqueda de una posición dominante que permitiera una regulación de la justicia no sólo en el ámbito de cada nudo, sino también en el conjunto de la red. Se trata de un enfoque local de la red que, al centrarse en cada una de las conexiones considerada individualmente, es incapaz de ver las formas específicas nacidas de los enjambres de conexiones cuya fuerza colectiva es superior a la suma de las pequeñas fuerzas en juego en cada relación individual.

[61] Las grandes empresas compartirían un interés colectivo en reducir la corrupción de sus intermediarios y no tener que volver a ejercer el papel del corruptor obligado a pagar para obtener ciertos mercados, tanto en Francia como en el extranjero, pues, ciertamente, ello acaba mermando la posibilidad de beneficio. Pero este tipo de iniciativas es reducido y procede sobre todo de los mercados financieros, inquietos al observar cómo una parte de los flujos monetarios que conceden pasan a formar parte de la remuneración de intermediarios sin contribuir a la creación de valor.

Hacia la igualdad de oportunidades de movilidad

El objetivo de los dispositivos analizados en esta sección consiste, principalmente, en contrarrestar las desventajas de determinadas personas que, sin tales compensaciones, no conseguirían jamás ponerse a la altura de unas pruebas caracterizadas por el papel considerable de la capacidad de ser móviles. La prueba conexionista sólo es justa en la medida en que todas las personas tienen posibilidades razonables de superarla, siempre que se consientan los sacrificios exigidos. Algunas disfrutan de ventajas ligadas a su infancia (por ejemplo, si sus padres se mudaban de casa con frecuencia, han podido desarrollar una capacidad de adaptación a diferentes situaciones) o a su dinero (no están especialmente dotadas para la movilidad, pero pueden sufragarse todos los servicios de ayuda individualizada: chófer, intérprete, etc.), que las convierten en privilegiadas desde el punto de vista de la prueba conexionista, no porque hayan aceptado un sacrificio (mérito), sino porque disponen de otros recursos. En tales condiciones, su victoria no puede ser legítima. Para que lo fuera, habría que ofrecer a todos aquellos que no dispusieran de tales recursos la posibilidad de superar la prueba a pesar de todo. En el mundo industrial, para que la prueba de competencias, cuyo pilar, en Francia, era el éxito escolar, se considerase justa, era preciso que pudiera considerarse que la prueba escolar sólo evaluaba los resultados escolares y no los recursos económicos de los padres ni el medio social del niño. Tal exigencia meritocrática inspiró, como se sabe, una gran cantidad de trabajos críticos preocupados por mejorar la justicia escolar, y desembocó en un cierto número de reformas de la educación pública francesa.

Los *dispositivos de reinserción* suponen un primer ejemplo de fórmulas encaminadas a igualar las oportunidades en el mundo en red. Las llamadas políticas «de lucha contra la pobreza extrema» pertenecen a los dispositivos de la ciudad por proyectos, no tanto por su pretensión de socorrer la miseria mediante la asistencia pública o la ayuda social, sino más bien por su intención de frenar la exclusión reinsertando a las personas «que han perdido sus vínculos». El objetivo primordial de estos dispositivos consiste en ayudar a las personas a tejer relaciones y, con este propósito, aplican con frecuencia tecnologías especiales, que remiten directamente a las lógicas de la red. El proyecto es lo que inserta o reinserta, lo que permite a las personas desarrollar una empleabilidad mínima, es decir, una capacidad de superar con éxito la prueba de conexión con un primer proyecto, seguida de la prueba de movilidad, es decir, de enlazar con un segundo proyecto una vez terminado el primero. Sólo así podemos comprender cómo ha podido formarse, sobre todo entre los trabajadores sociales y en el marco de las políticas municipales, la idea de que la participación en cualquier actividad constituida en forma de un proyecto definido, con independencia de su natura-

leza –cultural, deportiva, social–, es preferible, en términos de inserción, a la ausencia de actividad.

Cabría hacer las mismas observaciones acerca del Revenu Minimum d'Insertion [Ingreso Mínimo de Inserción] (RMI). Por un lado, una de las virtudes atribuidas a su implantación ha consistido en sacar a la luz una miseria hasta entonces ignorada, porque quienes la padecían estaban tan aislados, tan desconectados de cualquier institución, tan definitivamente expulsados a los márgenes sociales, que sus sufrimientos quedaban fuera del umbral de visibilidad. Por otro lado, una de las novedades introducidas por el RMI ha consistido en subordinar la concesión de la ayuda pública a una política de la «contrapartida». De este modo, los promotores del RMI trataban de distinguir este dispositivo de la asistencia tradicional. Consideran que los beneficiarios del RMI contraen una deuda que sólo pueden pagar haciendo todo lo posible por volver a tejer los vínculos sociales perdidos. La concesión del RMI depende de las comisiones locales de inserción, compuestas por trabajadores sociales, miembros de la Administración, consejeros generales, alcaldes, jefes de empresa o responsables de asociaciones, que subordinan la concesión del subsidio a un «contrato de inserción» en el que se definen los esfuerzos que el beneficiario debería hacer para «reinsertarse». Si la «reinserción» significa, en primer lugar, conseguir un empleo regular y teniendo en cuenta que dicho objetivo peca, en la mayor parte de los casos, de irreal, se considerará un esfuerzo (meritorio) cualquier «proyecto» cuyo objetivo sea detener la «marginación», ya sea directamente, reanudando lazos con los otros (ayudando, por ejemplo, a otras personas a través de una ayuda benévola), o bien llevando a cabo un trabajo consigo mismo y preliminar a la reconstitución de relaciones como, por ejemplo, dejar la bebida o, en general, «cuidar de su salud» (Astier, 1997).

Igualmente pertinentes con respecto al establecimiento de una ciudad por proyectos son todos los *empleos asistidos orientados a la reinserción profesional* –contratos de empleo-solidaridad, misiones locales, cursillos, contrato de cualificación, contrato de inserción, etc.–, cuyos promotores admiten su desigual capacidad para proporcionar un empleo estable, pero resaltan sus aspectos benéficos, entre los cuales el más insignificante no parece la oportunidad de «disfrutar de una estabilidad durante algunos meses», que «ofrece la posibilidad de reconstruir proyectos» (en boca de un responsable de asociación citado por Bouget *et al.*, 1995, p. 17).

En torno a estos dispositivos se han multiplicado, a partir más o menos de mediados de la década de 1980, actores muy diversos, dependientes del Estado o vinculados al nuevo movimiento humanitario (servicios locales de la ANPE [Agencia Nacional para el Empleo], servicios municipales, organismos de formación, misiones locales, asociaciones, empresas de inserción, etc.), que constituyen otros tantos «intermediarios para la inserción profesional» y cuya acción, coordinada cada vez con mayor frecuencia no de manera jerárquica ni planificada, sino a través de «redes locales de inserción», se define a sí misma en referencia a la tópica de la red. La originalidad de estos actores de la mediación con respecto a las intervenciones administrativas a distancia que trabajan sobre poblaciones definidas en base a criterios consiste, efectivamente, en el desarrollo de actuaciones de proximidad que toman en cuenta las singularidades de los demandantes y oferentes potenciales. Tratan de «convencer a empresarios y parados para que anuden vínculos recíprocos» y «creen las relaciones de confianza necesarias para desencadenar la contratación», por un lado, valorando las «cualidades particulares insuficientemente consideradas por las formas generales de cualificación como las titulaciones», frente a las cuales se opta por la valorización de «competencias» como «la destreza y el saber estar, ausentes del repertorio de los programas de adquisición de conocimientos», pero «directamente utilizables en una situación laboral»; y, por otro, «negociando el contenido del puesto de trabajo» con los responsables de la empresa. Gran parte del aprendizaje dispensado por este tipo de organismos consiste en enseñar a las personas desarraigadas del mundo laboral a saber cómo presentarse, a establecer lazos, conseguir contactos y concertar citas, así como a recurrir, para conseguirlo, a las herramientas de comunicación necesarias –periódicos, Internet, teléfonos– y, por otra parte, en suscitar la «puesta en red» de empresas que se comprometen de forma activa en los dispositivos de inserción (Baron *et al.*, 1994). Se trata, en efecto, de incrementar las oportunidades de los parados de superar las pruebas conexionistas, ayudándoles a desarrollar su capacidad de ser móviles y de vincularse a los demás.

Pero quienes conciben dispositivos no están tan sólo interesados en aquellos que, desde la perspectiva de los vínculos, carecen ya de cualquier tipo de fuerza movilizable –es decir, en los excluidos–, sino también en todos aquellos que, menos desfavorecidos, disponen todavía de posibilidades de enfrentarse a nuevas pruebas, con la condición de que se mantenga esta fuerza específica. Se trata esta vez de desarrollar las posibilidades de movilidad de todos y no exclusivamente de los más débiles.

Las propuestas de F. Eymard-Duvernay (1998) relativas a la constitución de nuevos intermediarios en el mercado de trabajo, sobre todo entre escuelas y empresas, pero también entre empresas y mercado de trabajo (las infraestructuras de puesta en relación están hoy en día saturadas y sólo facilitan un quinta parte de los cambios de empleo), se inscriben en el mismo espíritu de equiparación de las partes. Permitirían la reorganización de lo que en este libro hemos denominado *trayectorias de selección* y cuya descomposición en el transcurso de los últimos treinta años ha desembocado en pruebas de selección muy desigua-

les: en lo concerniente a los cambios de empleo realizados por medio de intermediarios, una multitud de demandantes compite frente a pocas ofertas, dando pie a procesos de discriminación; en lo concerniente a los cambios sin intermediación (24 por 100 por candidatura espontánea, 20 por 100 por relaciones profesionales anteriores, 23 por 100 por relaciones familiares o personales), las personas no disfrutan de las mismas posibilidades. En particular, los antiguos alumnos de universidades selectivas, gracias a sus asociaciones, disponen de una red de la que carecen la mayoría de los licenciados universitarios. Las asociaciones de antiguos alumnos son, por otra parte, otros tantos intermediarios de los que precisamente carecen los universitarios en el mercado de trabajo. Para F. Eymard-Duvernay (1997; 1998), los nuevos intermediarios deberían aplicar modalidades de selección que requirieran la presencia del solicitante en vez de selecciones a distancia basadas en *curriculum vitae*, pues este método tiende, por un lado, a manejar variables discriminatorias y, por otro, a impedir la evaluación de las verdaderas competencias de las personas.

La finalidad de otras propuestas no se limita a permitir la movilidad profesional, como en el caso de los dispositivos de inserción y de contratación ya citados, sino que intenta, además, proporcionar a todos la autonomía y las posibilidades de desarrollo personal prometidas por el nuevo mundo, es decir, la oportunidad de entrar a formar parte de una gran variedad de proyectos posibles. Se trata ahora de igualar las posibilidades de acceso al tipo de felicidad que propone la ciudad por proyectos.

En este sentido, la idea de *actividad* se propone como un modo de legitimar cualquier tipo de proyecto y de movilidad y no sólo aquellos que adoptan la forma de un trabajo. Desde esta perspectiva, lo que prima es que la gente pueda emprender un desarrollo personal, lo que, por otra parte, según piensan determinados reformadores, incidiría positivamente en el desarrollo de su empleabilidad. Frente al «tiempo de trabajo» cumplido «en el marco del contrato», A. Supiot (1993) antepone «las actividades humanas susceptibles de desarrollarse en otros planos», entre las que figuran «la formación», el «consumo» y «todas las otras formas de actividad escogidas libremente», que incluyen «el trabajo desinteresado», realizado en el marco «de las actividades familiares, pero también de las actividades públicas o asociativas [...] culturales o de formación» (p. 719). Así pues, el establecimiento de un *estatuto de la actividad* debe garantizar «la libertad para cambiar de trabajo», pero también «una libertad de elección verdadera entre trabajo y no trabajo», porque «lo que el hombre vive como "trabajo" incluye una parte de lo que el derecho califica hoy como "no trabajo", ya se trate del trabajo de formación personal (formación general o profesional) o del trabajo desinteresado (especialmente, el trabajo doméstico)» (p. 721). Según A. Supiot, la consolidación jurídica del concepto de actividad supone la creación de un «estatuto mínimo del trabajo, que garantizaría a cualquier persona que haya trabajado durante un cierto tiempo la posibilidad de dedicar ciertos periodos a actividades libremente elegidas por ella», superando así la distinción entre «por un lado, un mínimo social garantizado por la colectividad y, por otro, una remuneración del trabajo limitada al marco del contrato» (p. 723)[62].

Pero el desarrollo jurídico del concepto de actividad no plantea tanto la cuestión de la acumulación (de competencias, por ejemplo) a lo largo de una trayectoria, como los dispositivos evocados en la sección precedente, sino que prioriza la cuestión de la persistencia de los derechos. Esta capacidad de recubrir lo heterogéneo y de otorgarle un estatuto es lo que confiere a la noción de actividad una extensión superior a la de trabajo. Mientras que la noción de trabajo se asocia a la subordinación, al régimen salarial y a la forma jurídica del contrato, la actividad es –como señala François Gaudu (1997)– neutra con respecto a la forma jurídica adoptada, de manera que el concepto permite comprender situaciones marcadas por la heterogeneidad[63]. Éste es el marco en el que debemos situarnos para comprender la propuesta del «contrato de actividad», presentada en el informe de la comisión «Le travail dans vingt ans» [«El trabajo dentro de

---

[62] En un artículo reciente, A. Supiot retoma la noción de *actividad* para criticarla en la medida en que, al ser «inseparable de la vida», remite a derechos sociales universales que son los de la vida, sin ser «susceptibles de fundar derechos específicos» ni, por consiguiente, de permitir la redefinición de «un estado profesional», es decir, de un estatuto distinto del de *empleo*, constituido en Francia, escribe A. Supiot, siguiendo el modelo del estatuto del funcionario. Prefiere ahora el término *trabajo*, definido por la obligación y no por el salario. En esta acepción, es trabajo cualquier actividad sometida a una *obligación*, de origen contractual o estatutario, a título lucrativo o gratuito. El criterio aquí es el de la inscripción del trabajo en una relación de derecho que implica una sanción en caso de incumplimiento (Supiot, 1997). Dominique Méda, en un artículo que se hace eco del de Alain Supiot, plantea la cuestión del papel del Estado en la financiación de este nuevo estatuto y en el progresivo abandono de la noción individualista del contrato de trabajo y del salario, «que sirviese para recompensar la contribución de un individuo particular» con el fin de que se reconozca «el carácter profundamente colectivo del trabajo» (Méda, 1994).

[63] F. Gaudu (1997) analiza el modo en que, en el transcurso de los últimos veinte años, la actividad ha penetrado la esfera del trabajo a través de contratos derogatorios «con la finalidad de formar o de insertar a los trabajadores», y también la manera en que el trabajo se ha insertado en la actividad con la inclusión del contrato de trabajo en las «trayectorias personalizadas», lo cual exige su articulación con otros actos jurídicos. Pone el ejemplo de los «contratos de inserción» y de los «convenios de trayectoria» –dispositivos asociados a la creación del Revenu Minimum d'Insertion [Ingreso Mínimo de Inserción]–, que definen una andadura cuyo objetivo es «aunque sólo al final, la firma de un contrato de trabajo», pero también el ejemplo del «crédito de formación» que da derecho a «un proyecto personalizado de trayectoria formativa» asociada al «balance de competencias» y a un «procedimiento de convalidación de los aprendizajes adquiridos».

veinte años»] presidida por Jean Boissonat (Boissonat, 1995), en el que encontramos actualmente diseñados con la mayor nitidez los dispositivos de justicia adaptados a la ciudad por proyectos. El informe hace hincapié en las transformaciones del sistema productivo y en particular en su «organización en red» (asociación entre grandes empresas y subcontratas, multiplicación de las subcontratas independientes y de las «empresas unipersonales a domicilio», etc.) y en la necesidad de modificar el marco jurídico e institucional de las relaciones laborales para hacer «frente a las mutaciones actuales del capitalismo» (p. 48) y para facilitar, por ejemplo, el tránsito entre el estatuto de asalariado y el de empresario y viceversa, el cambio de oficio, de localidad, etc., en definitiva, para posibilitar la circulación de las personas a través de un extenso espacio de actividades, diverso, heterogéneo y cambiante. El contrato de actividad «englobaría el contrato de trabajo sin hacerlo desaparecer». Tendría un horizonte temporal bastante amplio (del orden de los cinco años) «comprendiendo periodos de trabajo productivo en empresas, de trabajo en formación[64] y de permisos de utilidad social (por ejemplo familiar), con una permanencia de las garantías sociales compatible con una variabilidad de los modos y niveles de remuneración»: la remuneración y la protección de los trabajadores en el transcurso de periodos no productivos podrían quedar «aseguradas por el desarrollo de fondos de ingresos mutualizados que hicieran posible una homogeneización de la remuneración» (Kerbourc'h, 1997). Este contrato se llevaría a cabo con «un colectivo» que comprendiese «una red de empresas libremente constituidas», organismos de formación públicos o privados, actores públicos (del Estado a las colectividades locales, pasando por las diferentes categorías de establecimientos públicos) o por asociaciones y organizaciones profesionales de asalariados o de no asalariados (Gaudu, 1997)[65].

[64] Para los redactores del informe, la importancia concedida en Francia a la formación inicial dispensada por el sistema educativo es uno de los principales obstáculos a esta movilidad (e indirectamente, una de las principales causas del paro y de las desigualdades frente al paro, estrechamente relacionadas con el nivel de estudios) y anteponen «una pluralidad de vías de formación», una formación diseminada a lo largo de toda la vida con periodos alternos de estudio y de actividad, que exigiría una «implicación profunda, organizada y duradera de la empresa en el proceso de formación», y el tránsito del «contrato de trabajo al contrato de trabajo-formación, es decir, al contrato de actividad».

[65] El contrato de actividad no es una mera utopía, pues ya existen marcos jurídicos próximos a esta fórmula. Es el caso del *Groupement d'employeurs* [agrupación de empleadores] (constituido por la ley de 25 de julio de 1985 y modificada en 1993), que permite a «empresas, pequeñas o medianas, la formación de una nueva persona jurídica, que emplea a asalariados que a continuación pasan a estar a disposición de sus afiliados según las necesidades respectivas de estos últimos». La agrupación «permite a los asalariados beneficiarse de un empleo estable en el marco de un único contrato de trabajo» y «el asalariado queda cubierto por el convenio colectivo escogido en el momento de la creación de la agrupación». Las agrupaciones de empresarios locales (GLE) y las agrupaciones de empresarios para la inserción y la cualificación (GEIQ) son otros dispositivos que ofrecen posibilidades comparables. Tales formas coinciden en el objetivo de ofrecer al asalariado un «estatuto único» y de evitar «la multiplicación de contratos de trabajo a tiempo parcial y de duración determinada». Se complementan con una definición deontológica cuyo propósito es «excluir cualquier veleidad en la búsqueda de mano de obra al menor coste, así como cualquier práctica contraria al conjunto de la legislación y al nivel de remuneración vigente». A estos dispositivos formales cabe añadir una gran cantidad de iniciativas locales para organizar la pluriactividad en el marco de un territorio concreto (Mouriaux, 1998).

El contrato de actividad constituye un dispositivo de compromiso entre, por un lado, las demandas patronales de flexibilidad y de movilidad de los asalariados y, por otro, las exigencias de justicia que intentan «contrarrestar el reparto unilateral de los riesgos del empleo» (Simitis, 1997) y permitir a las personas la obtención de unas ganancias de empleabilidad y de competencias transportables en el transcurso de su circulación por el espacio heterogéneo del mundo en red, y todo ello sin que la interrupción de los proyectos consiga expulsarlos a los márgenes y conducirlos a la exclusión[66]. En efecto, en el marco del contrato de actividad, las empresas se benefician de una gran flexibilidad: «una empresa temporalmente privada de cierto número de pedidos podría prestar a algunos de sus trabajadores a otra empresa, hacerles trabajar a tiempo parcial, dejarlos en periodo de formación, facilitarles el ejercicio temporal de una actividad independiente u ofrecerles el tiempo disponible para que lo pudiesen dedicar a otras actividades sociales». En este sentido, el contrato de actividad prolonga la introducción, cada vez más frecuente, de cláusulas de movilidad, geográfica o profesional, en el contrato de trabajo que, en las organizaciones en red, puede desembocar de hecho en un cambio de empleador[67].

[66] En un artículo digno de mención, Gérard Lyon-Caen, ya en 1980, presentaba una descripción sintética de las nuevas formas de trabajo precario y de los objetivos de flexibilidad: «pretende [la patronal] tender hacia un estado en el que la fuerza de trabajo no sea *nunca improductiva* y pueda ser apartada en cuanto disminuyan los pedidos». Pero –añadía– «es importante observar que todavía no ha nacido una contrapartida a esta tendencia: no existe todavía *un estatuto de la movilidad* que comporte una continuidad detrás de la precariedad, una reclasificación después de cada empleo» (Lyon-Caen, 1980). El contrato de actividad, tal y como se presenta en las versiones más optimistas, podría ser el esbozo de ese «estatuto de la movilidad» (y en las versiones pesimistas, una nueva forma de alquiler de servicios).

[67] De este modo, el Tribunal Supremo francés ha considerado recientemente que «una cláusula que prevea la realización de misiones en Francia y cuya ejecución se salde con una puesta a disposición de otra sociedad no es constitutiva de una modificación sustancial [del contrato de trabajo]; aunque la puesta a disposición implique, como sostiene el asalariado, un cambio de patrón, la definición de la misión en una norma unilateral interna permitía prever esta posibilidad» (Daugareilh, 1996).

Pero el contrato de actividad supone, al mismo tiempo, una institucionalización y una limitación de tales prácticas. Debe permitir que la movilidad exigida a las personas no se convierta en la causa de un abandono sin protección a los avatares del mercado: «la persona asalariada conservaría durante un cierto periodo las garantías de un contrato de actividad, mediante el cumplimiento de tareas precisas. No sería tirada a la papelera del paro» y, en caso de despido, «podría continuar siendo activa en el marco del nuevo contrato» (Boissonat, 1995, p. 31). El contrato de actividad «mutualiza los riesgos» y «los periodos de empleo y de no empleo» que se dedican a la formación o incluso al trabajo voluntario (Fouquet, 1998). En este marco, «la *actividad* engloba todas las acciones socialmente útiles» (*ibid.*, p. 31). De este modo, se supone que el contrato de actividad ha de permitir «la reconstrucción de una seguridad en la relación de trabajo, marcándose como objetivo trazar un itinerario profesional y crear un estatuto social a largo plazo, que sustituya el vagabundeo profesional y social al que están actualmente condenados quienes carecen de un contrato indefinido» (Priestley, 1995)[68].

En algunos de sus aspectos las distintas propuestas de renta universal –renta igualitaria otorgada, y en esto estriba su diferencia con respecto a las prestaciones sociales compensatorias, tanto a pobres como a ricos[69]– pueden considerarse como equivalencias, en el plano monetario, de la noción de actividad. Por tal motivo, tales propuestas merecen incluirse entre los dispositivos de la ciudad por proyectos, aunque sus justificaciones aludan también a otros principios, principalmente de orden industrial, o se inscriban preferentemente en un marco liberal[70]. En efecto, la renta universal pretende paliar «la desconexión entre lo económico y lo social» divorciando la renta del trabajo. La distribución universal de una renta básica a título de derecho social (renta de existencia) o de derecho político (renta de ciudadanía) favorecería una atenuación de la diferencia entre los distintos tipos de trabajo (asalariado, de formación, doméstico, etc.) y, en especial, de la frontera vigente hasta el momento entre el trabajo social y el voluntario. La renta universal concedería a cada uno la libertad de trabajar o de no hacerlo o, más bien, de elegir la propia actividad, de definir personalmente «unas actividades independientes» («creación de una empresa, incursiones en actividades atípicas y aún no reconocidas socialmente») y, en el caso del trabajo asalariado, de estar en mejor situación, gracias a ese ingreso básico, para «negociar las condiciones de trabajo y de remuneración» (Ferry, 1997)[71].

---

[68] Como observa Jean Yves Kerbourc'h, el contrato de actividad plantea problemas similares a los del trabajo temporal. Se refieren al carácter continuo o discontinuo de la prestación y a la naturaleza del contrato. El contrato de actividad amplía las disposiciones jurídicas suscitadas por el desarrollo del trabajo temporal, que pretenden «atenuar los efectos de la discontinuidad en el empleo reconstituyendo una continuidad profesional disociada del contrato de trabajo» (Kerbourc'h, 1997). Pero, como en el caso del trabajo temporal, la circulación de las personas en el interior de un colectivo no debería ser asimilada a una mercantilización de los seres humanos o a un alquiler de personas. La mayor parte de las numerosas críticas al contrato de actividad insiste en el riesgo de que este dispositivo sea utilizado para efectuar préstamos de mano de obra en un marco menos constrictivo que el de las empresas de trabajo temporal, y de que venga de este modo a reforzar e institucionalizar la precarización laboral (Mouriaux, 1998).

[69] Aunque en algunos escenarios la renta universal está sujeta a un impuesto proporcional que convierte su redistribución en una operación muy desigual dependiendo de la riqueza del beneficiario.

[70] Encontramos justificaciones industriales en J. M. Ferry, para quien la renta universal se desprende de la necesidad de paliar las crisis de superproducción exigiendo que el Estado conceda a las familias una renta básica porque, con el desarrollo de la robotización, las empresas crean riquezas sin contrapartida en los salarios y dejan de desempeñar el papel de distribuidoras de la renta, papel que habían asumido hasta este momento en el circuito monetario (Ferry, 1995; 1997). P. van Parijs concibe la renta universal como un mecanismo de inspiración cívico-industrial que serviría para compensar las injusticias debidas a la formación de un nuevo tipo de división de clases asociado a una nueva forma de explotación (entendiendo por explotación la posesión de un recurso escaso que afecta a la distribución de los ingresos). Esta nueva «lucha de clases» enfrenta a quienes poseen un trabajo estable y correctamente pagado con los que carecen de acceso al trabajo, a los ricos-en-*job* con los pobres-en-*job*. La lucha por la renta universal favorecería la organización de los pobres-en-*job* en una clase con conciencia de sí misma. En efecto, la renta universal no tiene el poder, según P. van Parijs, de igualar la distribución del empleo entre todos aquellos que quieran trabajar (esto sólo es posible en un sistema socialista, a costa de la centralización y de la supresión de libertades), pero sí de neutralizar los efectos de la desigual distribución de la posesión de los empleos (*job assets*) (Van Parijs, 1986). Cabe contar, entre las explicaciones liberales, las propuestas de reforma de la fiscalidad y de los dispositivos de redistribución de F. Bourguignon y P.-A. Chiappori (1997), que, al mismo tiempo que proponen «una renta mínima para todos» (asociada a un tipo impositivo básico uniforme, con un gravamen específico sobre las rentas más altas), se sitúan en la línea de los trabajos sobre el impuesto negativo, introducido en la literatura económica por M. Friedman.

[71] Sobre este punto Robert Castel dio, en el transcurso de un debate reproducido en un número de la *Revue du Mauss [Revista de Mauss]* dedicado a la renta universal (Castel, 1996), un contraargumento interesante basado en la experiencia del capitalismo histórico. Sostiene que, en la sociedad preindustrial del siglo XIX, los artesanos rurales padecieron siempre una situación más desfavorable que los urbanos, porque los comerciantes, poseedores del capital, aprovechaban el ingreso complementario de los primeros, procedente de las tareas agrícolas, para explotarlos «despiadadamente». Por analogía, teme que los empresarios se aprovechen de la existencia de un presalario para reducir los sueldos. En tal caso, la renta universal facilitaría «una reorganización ultraliberal del mercado de trabajo». I. Wallerstein (1996, pp. 22-27) expone argumentos del mismo tipo: señala que el mantenimiento de una pequeña producción agrícola crea excedentes que disminuyen proporcionalmente el umbral del salario mínimo aceptable.

Los adversarios de la renta universal resaltan el alto coste de una prestación no diferencial (evaluada en 269.000 millones de francos netos, frente a los 25.000 millones del RMI), la dificultad de recuperar a través de los impuestos las prestaciones a «personas que no las necesitan realmente» y el enorme despliegue burocrático que requeriría su gestión. Preconizan soluciones menos radicales del tipo del «segundo cheque»: prestación compensatoria, que se alimentaría en parte de recursos públicos, en parte de la empresa, para personas que aceptaran, a título individual, una reducción de su tiempo de trabajo y de su salario con vistas al desarrollo de una «actividad de utilidad social» o al tránsito entre diferentes actividades (Belorgey, 1994).

Todos los dispositivos tratados hasta ahora intentan, principalmente, facilitar la movilidad del máximo número de gente posible. Necesitarían el complemento de otros dispositivos que frenaran las movilidades excesivas. La de los mercados de capitales, por ejemplo, puede parecer desmesurada en una prueba en la que los demás participantes sólo puedan empeñar sus activos industriales. Los capitales vencerían siempre, gracias a su carácter inmaterial y a la instauración de una red electrónica mundial.

La *tasa Tobin*, preconizada por el premio Nobel de economía de 1981, James Tobin, conocido por sus trabajos sobre las relaciones entre el sector financiero y el sector de la economía real, contempla la posibilidad de una tasa impuesta a las transacciones internacionales, cuyo objetivo esencial consistiría en reducir los movimientos especulativos, es decir, aquellos desvinculados de los intercambios comerciales de bienes o servicios o de las necesidades de financiación de Estados o empresas. Tales movimientos especulativos, en particular en los mercados de divisas, constituyen la mayor parte de los intercambios. El interés esencial de la tasa consistiría en hacer particularmente costosos los flujos especulativos a corto plazo. «En efecto, con una tasa del 0,2 por 100 un ir y venir cotidiano en el mercado de divisas terminaría costando un 48 por 100 anual; esta misma tasa no afectaría prácticamente nada al comercio real o a las inversiones a largo plazo» (Warde, 1997). Una tasa como ésta se inscribiría entre los posibles dispositivos de una ciudad por proyectos, por su capacidad de atenuar la movilidad financiera con respecto a la de los activos[72].

[72] En 1995, un grupo de expertos que contaba con algunos de los mejores especialistas en finanzas internacionales, emprendió un estudio (Haq, Kaul y Grunberg, 1996) para analizar, principalmente, la capacidad de una tasa de ese tipo para estabilizar los flujos financieros. Salvo para unos pocos escépticos, la tasa Tobin se presentaba «llena de promesas» [citado por Warde (1997)]. Las críticas se centraron en las posibilidades de esquivarla a través de mercados instalados en «paraísos fiscales» que se negaran a imponerla; aunque parece que tal posibilidad se evitaría estableciendo un sistema de sanciones mediante una reforma del

La creación del *euro*, al suprimir los riesgos de cambio entre once monedas europeas, ha conseguido también reducir la movilidad de los capitales en la zona. Por otra parte, al permitir un descenso de los tipos de interés, que pierden de este modo su capacidad de cubrir determinados riesgos de cambio, esta medida se convierte en la causa directa de una reducción de la sangría efectuada sobre la economía real y de una leve relajación de las constricciones sobre las empresas, de las que se espera una rentabilidad de capital superior a los tipos de interés[73].

Las recurrentes llamadas al establecimiento de *controles más intensos de los mercados* expresan igualmente la voluntad de restringir las movilidades posibles. Por el momento, sólo se controla a los bancos, a través sobre todo de la ratio de Cooke[74], aunque ésta no cubre las operaciones fuera de balance realizadas con productos derivados, que, sin embargo, son las que más han alimentado el crecimiento de las transacciones de los últimos años. Los demás participantes (gestores de fondos, aseguradoras, empresas) no se encuentran sometidos a ningún tipo de reglamentación «prudencial», es decir, a unas reglas que los obliguen a tomar precauciones (Gervais, 1993).

Con respecto a la reducción de los diferenciales de movilidad multinacionales/asalariados de los diferentes países, cabría añadir al conjunto de dispositivos

FMI destinada a prohibir, por ejemplo, que los préstamos internacionales accedieran a tales paraísos. Otra de las críticas señalaba que un dispositivo de este tipo sólo conseguiría atenuar el ritmo de las especulaciones menos ambiciosas y sin embargo eficaces para la formación de un único tipo de cambio monetario mundial. Sin embargo, la tasa no serviría frente a «los grandes golpes», capaces de desestabilizar una moneda. La solución consistiría en imponer una tasa sobre el valor añadido, es decir, sobre el beneficio de las operaciones en cuestión, en vez de sobre el volumen de negocio. Por otra parte, también hay quienes piensan que los intereses de Estados Unidos y de Gran Bretaña y los beneficios realizados en sus mercados son demasiado importantes para que ambos Estados colaboren en la instauración de una tasa como ésta; o quien aduce que los países con una parte de sus deudas colocada en los mercados financieros internacionales tienen fuertes reticencias a ir, del modo que fuese, en contra de los intereses de los mercados, puesto que las sanciones sobre las tipos de interés exigidos serían inmediatas. En cambio, los recursos financieros que se obtendrían de la recaudación de la tasa bien podrían constituir un verdadero estímulo en el periodo actual, en el que las dificultades financieras son de dominio público.

[73] Véase el artículo «Stabiliser les changes» [«Estabilizar los cambios»], en *Alternatives Économiques*, núm. 148, mayo de 1997.

[74] La ratio de Cooke, elaborada en 1987 por un comité compuesto por los bancos centrales y por las autoridades de control de los diez países con sede en el Bank for International Settlements, define la proporción de los fondos propios con respecto a los encajes de crédito, ponderados con un coeficiente del 0 al 100 por 100, según los riesgos de impago de la deuda. Este coeficiente se establece en torno al 8 por 100.

de la ciudad por proyectos las cada vez más extendidas prácticas de *certificación* de las empresas que permiten restringir las desigualdades de protección de los trabajadores y del medio ambiente entre los países, siendo precisamente éstas uno de los principales motivos de la deslocalización. La certificación termina con la entrega de una etiqueta, garantía del respeto de la empresa de un determinado número de criterios comprendidos en una norma. Esta etiqueta se concede tras una entrevista o una auditoría realizada por un organismo independiente. Además, aunque las certificaciones no consiguiesen frenar las deslocalizaciones más que de manera parcial, sí lograrían al menos reducir la explotación de los seres humanos y de la naturaleza en los países receptores de las inversiones. La certificación parece una forma de control relativamente adaptada al mundo en red. Se apoya en auditorías recurrentes, encargadas de asegurar la conformidad de las prácticas con un determinado número de normas, en el interior de las empresas. Una vez certificadas las cabezas de red, se tiende a la extensión de la certificación a lo largo de las cadenas de subcontratistas, ya que una empresa, para que su etiqueta sea creíble (puesto que supone una prueba de confianza con respecto a sus clientes y a los consumidores finales[75]), intenta aprovisionarse a través de proveedores también certificados, para impedir la escapatoria de transferir las actividades en litigio a subcontratistas menos controlados. De este modo, la certificación va remontando poco a poco, de eslabón en eslabón, a lo largo de la red. Existe una certificación medioambiental, ISO 14.000, que se está desarrollando a gran velocidad, pero su laguna reside en el hecho de que se limita a verificar que las empresas están organizadas para cumplir las leyes medioambientales de su país, en vez de basarse en un referencial mundial. En el ámbito social se creó una norma en 1997, llamada SA 8.000 (Social Accountability 8.000), con el objetivo de garantizar los derechos elementales de los trabajadores, concertada entre varias empresas de talla mediana en el ámbito internacional y organizaciones como Amnistía Internacional (Cosette, 1998), pero todavía es demasiado pronto para saber si conocerá el desarrollo de ISO 14.000 o de los modelos de ambas, las normas de calidad ISO 9.000.

[75] Cfr. la abundante publicidad en los documentos de las empresas, cuando una de ellas ha logrado tal o cual certificación. En el caso de las certificaciones sociales, éstas se desarrollaron al principio como políticas de marketing que trataban de satisfacer a los consumidores de los países occidentales conmovidos, por ejemplo, por el trabajo infantil en el Tercer Mundo, protagonizado por marcas de ropa como Gap, de calzado deportivo como Nike o de los grandes de la distribución como Carrefour o Auchan.

CONCLUSIÓN: EL LUGAR DEL DERECHO

Así pues, ha comenzado la afluencia de dispositivos que, para frenar los abusos y peligros característicos del mundo conexionista, inscriben la ciudad por proyectos en el mundo de las cosas y del derecho (en vez de limitarla al estatuto del mero discurso «ideológico» encaminado a disimular la existencia de la explotación). Los reformistas se han visto incitados a ello por el incremento de la pobreza y de las desigualdades y por la presión de los movimientos sociales. Sin embargo, la concreción de tales dispositivos, su perfeccionamiento a medida que vayan apareciendo sus límites e imperfecciones (es decir, a medida de su uso) y la rapidez de su experimentación dependerán de la fuerza de la crítica a la que se vea expuesto el capitalismo y de la presión ejercida sobre los gobiernos para utilizar este arma que les pertenece a ellos y exclusivamente a ellos: el derecho.

Uno de los signos efectivos de la formación de una nueva ciudad es el desarrollo de un derecho específico. Indudablemente, el derecho constituye un dispositivo de control de la validez de las pruebas y de los recursos posibles en caso de litigio sobre sus resultados[76]. Uno de los atributos de la juridicidad de una norma es –según A. Lyon-Caen y A. Jeammaud (1986)– su «discutibilidad», es decir, «la posibilidad de que sea puesta en tela de juicio, de que se discuta su significado, su alcance o su aplicación a situaciones concretas, en el marco de un proceso judicial». Los derechos pueden «contraponerse» a las formas tácitas del poder. Permiten superar los usos puramente formales de una aspiración de justicia, para ponerla a prueba. En la lógica que rige esta obra, el derecho puede considerarse como el modo de inscripción pública en el que se conserva, en forma de normas generales, la impronta de las principales regulaciones –es decir, de los dispositivos de autolimitación en cada uno de los mundos– procedentes de las diferentes ciudades[77]. De este modo, el derecho pone constricciones en cuanto a la

[76] El derecho fortalece el carácter cuasi jurídico de las ciudades, que se manifiesta también a través de otros medios. El dispositivo procedimental puede permanecer dilatadamente informal, consuetudinario. Pero la reglamentación, la promulgación de códigos de buena conducta (como los manuales de civismo), la acumulación de *exempla* (como las vidas de santos), la redacción de reglamentos (reglas de monjes, reglas de taller, etc.), la inscripción de una serie de medidas procedimentales (como las condiciones de acceso a un concurso o examen) constituyen una de sus principales tendencias. En el ámbito de las ciudades, la inscripción jurídica supone, por lo tanto, una forma de realización.

[77] Así mismo resultaría vano el intento de inscribir el derecho en un mundo más que en otro, aunque su carácter público le confiera una componente *cívica* o las regulaciones procedentes de la diversidad de mundos se encuentren desigualmente representadas a través de las diferentes épocas. Como recuerda G. Teubner (1997) –retomando la metáfora weberiana

manera de usar los recursos propios de un mundo, para limitar los comportamientos excesivamente predadores que pondrían en peligro la lógica sobre la que descansa dicho mundo. Al mismo tiempo, contribuye a asegurar su legitimidad[78].

Su asociación con un aparato coercitivo es lo que conforma la especificidad del derecho (Weber, 1986), permitiéndole tejer un vínculo entre exigencias normativas, cuyo fundamento es extrajurídico, y medios ejecutivos articulados mediante la coerción y la sanción o –como lo formuló Weber– la violencia. Sin la necesidad de una sanción externa, es decir, de una policía que haga respetar la concatenación correcta de las pruebas y que asegure que los juicios a los que éstas conducen surtan efecto, el derecho no tendría un lugar en la arquitectura de las ciudades. Pero esto supondría que las convenciones se impusieran por sí mismas, con fuerza suficiente para garantizar la justicia de las pruebas y la convergencia de las sentencias (con la única sanción de la reprobación), lo que dista mucho de ser la realidad. De este modo, el orden legítimo de las ciudades tiene tantas posibilidades de realizarse cuanta más capacidad tenga de apoyarse en un orden legal que exija ser respetado.

En virtud de esto, cabe analizar el derecho (lo mismo que las ciudades) desde dos perspectivas diferentes según hagamos hincapié en la manera en que zanja las pruebas juzgadas formalmente conformes y, de este modo, legitima las desi-

del politeísmo de los valores–, el derecho, particularmente el de las complejas sociedades modernas, es una «amalgama de racionalidades sociales heterogéneas» surgidas de «máquinas de producción normativa» diversas, como las relaciones mercantiles, las políticas o las prácticas científico-técnicas, a las que corresponden diferentes definiciones de justicia, aunque el derecho –como explica perfectamente G. Teubner– «observa, por así decirlo, el pluralismo de las otras racionalidades sociales desde la óptica de su propia racionalidad», centrada en la distinción entre lo legal y lo ilegal.

[78] Cabe aplicar tales observaciones al mundo mercantil. Frente a la creencia liberal en la inanidad de las reglamentaciones (exceptuando el derecho contractual) y en la existencia de un mercado autorregulador, cabe resaltar que, como destacan numerosos trabajos (véase, por ejemplo, Thévenot, 1985; García, 1986), la posibilidad misma del mercado se apoya no sólo en dispositivos de constricción (leyes antitrust, comisión de control de las operaciones de Bolsa) y en sanciones legales (multas, penas de prisión), sino también en una pluralidad de convenciones cuyo no respeto puede tener consecuencias judiciales y, sobre todo, en convenios de calidad. Estos convenios son, como demuestran los trabajos de F. Eymard-Duvernay (1989) y de L. Thévenot (1998), necesarios para «identificar los bienes» y para «emitir un juicio sobre ellos», así como para introducir una aspiración de «justicia en las relaciones mercantiles», que la evaluación monetaria por sí sola es incapaz de asegurar. La expansión de los mercados sólo ha sido posible gracias a la ayuda de «todo un conjunto de artefactos técnicos y convencionales» (como, por ejemplo, las «marcas»), protegidos por un derecho de propiedad (Thévenot, 1998). En definitiva, como recuerda A. Supiot (1997), «el derecho no es una herramienta exterior al mercado; no existe mercado sin derecho que lo instituya».

gualdades manifiestas y favorece a quienes se aprovechan de ellas[79], o en la manera en que, como depositario en cierto modo del patrón de la prueba justa, puede servir de recurso a aquellos a los que una prueba haya situado en una situación de desventaja, bien porque ésta no descansa en un principio de justicia legítimo, bien porque su realización local haya transgredido los procedimientos reconocidos como válidos (legales), o bien, incluso, porque estos resultados desfavorables queden registrados *ad aeternum*, de tal forma que les sea negada la posibilidad de repetir las pruebas.

Aun teniendo en cuenta las limitaciones de la regulación jurídica (la lógica de los desplazamientos, sobre la que hemos insistido, consiste precisamente en eludir las pruebas reguladas), haremos aquí hincapié en el papel del derecho como protector de los más débiles. Los desplazamientos que esquivan las pruebas más sólidamente asentadas sobre normas jurídicas, al trasladar las relaciones de fuerza a zonas con menor resistencia legal, manifiestan por cierto, *a contrario*, la fuerza del derecho.

El derecho logra atajar, sin embargo, en la medida que huye del formalismo y no se conforma con una regulación concebida en términos de su lógica interna, sino que atiende a exigencias normativas externas y se apoya en definiciones políticas del bien común (las ciudades), los usos con los que los más fuertes emplean su fuerza: es decir, en el marco que desarrollamos aquí, consigue identificar y obstaculizar los desplazamientos (los ajustes, las excepciones, las derogaciones, etc.) apelando a la norma que, al haber sido objeto de un trabajo de categorización, contrapone su inercia a la expansión de las fuerzas. La normativización podría suponer un exceso de rigidez para la vida social si el derecho no fuera al mismo tiempo el lugar del compromiso, porque, al no estar inscrito en una ciudad concreta y conservar la huella de las diferentes definiciones legíti-

[79] Max Weber pone el ejemplo del «derecho formal del obrero para establecer cualquier tipo de contrato con cualquier empresario», que «no supone para el obrero la menor libertad en cuanto a la determinación de las condiciones de trabajo», puesto que «el más poderoso en el mercado, que suele ser el empresario, es quien dispone de la posibilidad de fijar libremente las condiciones». En este caso, «la libertad contractual [...] ofrece la oportunidad, mediante un empleo inteligente de los bienes en un mercado libre, de adquirir un poder sobre los demás. Así pues, los interesados en el poder sobre el mercado, son los interesados en un orden jurídico de este tipo» (Weber, 1986, p. 113). Por ello, el principio de igualdad entre las partes del contrato, que constituye «el corazón del desarrollo del derecho laboral», ha suscitado «temibles dificultades jurídicas [...]. Porque la simple declaración de la igualdad formal sólo sirve, en un primer momento, para despojar a los más débiles de sus propias protecciones. Ha hecho falta todo un siglo y el surgimiento de derechos políticos y sociales para que la igualdad entre obreros y empresarios se transformase en algo distinto de una justificación de la explotación de unos por otros» (Supiot, 1997).

mas del bien común, tiende siempre a trabajar, es decir, a reducir las tensiones entre las exigencias heterogéneas que componen su trama.

En el capítulo siguiente analizaremos la situación actual de la crítica artista del capitalismo, así como los posibles caminos a emprender para impulsar su reaparición. Aunque la necesidad de recuperar la crítica artista pueda parecer, hoy por hoy, menos urgente que la reconstrucción de la crítica social, además de particularmente complicada en la medida en que ha contribuido al advenimiento del neocapitalismo, trataremos de mostrar que la crítica artista es indispensable para compensar determinadas tendencias actuales del capitalismo, que consideramos nefastas y que se verían reforzadas por la ciudad por proyectos si ésta llegara a implantarse, porque al reglamentar el nuevo mundo legitima también numerosos aspectos inherentes a esas tendencias. Quizá, y a pesar de las contradicciones que las enfrentan entre sí, conviene más que nunca intentar articular ambas críticas.

VII

Ante la prueba de la crítica artista

En la década de 1990, el nuevo impulso de la crítica se puso sobre todo de manifiesto en el terreno social, en el que la degradación de los modos de vida asociada al desarrollo de un capitalismo liberado de numerosas constricciones se había hecho patente. En el transcurso de estos últimos años, éste ha sido esencialmente el ámbito de experimentación de paliativos contra una miseria y un egoísmo crecientes –según hemos visto en el capítulo anterior–, como si reducir la inseguridad económica de los más desfavorecidos bastara para ofrecer a los miembros de los países desarrollados y, en particular, a los jóvenes unas formas de vida «estimulantes» en una sociedad ahora «abierta», «creativa», y «tolerante».

Como el nuevo espíritu del capitalismo había incorporado una parte importante de la *crítica artista*, cuyo mayor despliegue se produjo a finales de la década de 1960, parecía como si las acusaciones anteriormente vertidas contra el capitalismo desde una exigencia de liberación, de autonomía y de autenticidad hubieran perdido su razón de ser. Históricamente, la crítica artista ha subordinado la exigencia de autenticidad a la de liberación, ya que se ha considerado realmente difícil que los seres humanos manifiesten lo que tienen de auténtico, si no se les libra antes de las obligaciones, limitaciones y mutilaciones fundamentalmente impuestas por la acumulación capitalista. En este marco, cabe preguntarse si los logros de liberación obtenidos gracias a mayo de 1968 no han supuesto para mucha gente la posibilidad de acceder al tipo de vida auténtica que había caracterizado hasta entonces la condición de artista, en tanto en cuanto ésta estaba precisamente definida por el rechazo de todas las formas de disciplinamiento y, especialmente, de aquellas asociadas a la búsqueda de beneficio. La liberación y, en particular, la liberación sexual, la autonomía en la vida personal y afectiva así como en la laboral, la creatividad, la autorrealización sin

constricciones, la autenticidad de una vida personal frente a unas convenciones sociales hipócritas y caducas parecían, si no definitivamente conseguidas, sí al menos considerablemente reconocidas como valores esenciales de la modernidad.

No obstante, cabría preguntarse sobre aquello que da lugar a un resurgimiento de la crítica artista en el nuevo espíritu del capitalismo y en la ciudad por proyectos. Actualmente, ¿es suficiente continuar, como si nada hubiera cambiado, con la crítica del «espíritu burgués» y de la «moral burguesa», íntimamente ligada a la crítica del capitalismo desde mediados del siglo XIX, para prolongar el proyecto de emancipación que le es inherente? ¿Por el contrario, no habría que partir de nuevos presupuestos, es decir, preguntarse si las formas del capitalismo desarrolladas en el transcurso de los últimos treinta años, al haber incorporado temáticas enteras de la crítica artista y haberlas subordinado a la obtención de beneficio, no han vaciado las exigencias de liberación y de autenticidad de aquello que les daba cuerpo y las anclaba en la experiencia ordinaria de la gente?

Para plantear esta pregunta hace falta, en primer lugar, distanciarse del rechazo aristocrático de una democratización, denunciada como una vulgarización, de los valores de la creatividad, la libertad y la autenticidad, sobre los que descansaba la distinción del modo de vida artista cuando todavía podía presumir de anomalía. Tal rigidización elitista ha resurgido con fuerza, en la década de 1980, como reacción a la apertura de la década de 1970 con, por ejemplo, el desprecio de las formas culturales poco legítimas y de la reivindicación de quienes las practicaban de ser reconocidos como «creadores» y, en general, con la burla de las aspiraciones, hoy generosamente extendidas, de «realizarse en el trabajo», «hacer algo interesante», «expresarse», «ser uno mismo», «innovar», etc.

Dando por asumida y legítima la generalización de las exigencias de liberación y de autenticidad, nos centraremos, sobre todo, en extraer las potencialidades de opresión de los nuevos dispositivos de acumulación y en identificar los riesgos que implican a la hora de establecer relaciones auténticas.

Con vistas a fundamentar la necesidad de un nuevo despliegue de la crítica artista, comenzaremos por otear los signos que revelan que las fuentes de indignación que la sostienen no se han agotado: no se trata tan sólo de señalar las problemáticas aún no resueltas por el nuevo capitalismo desde el punto de vista de la crítica artista, sino también de analizar aquellas manifestaciones en las que podemos leer un hastío por la vida. En efecto, si hemos de asistir a un renacimiento de la crítica artista, éste no debería fundamentarse en el análisis «intelectual» de los fenómenos asociados al estado actual del capitalismo, sino en su conexión con un sufrimiento difuso –en la medida en que los que lo experimentan no consiguen achacarlo a algo objetivo ni encontrarle un origen susceptible de ser denunciado–, y en el deseo de propiciar su eliminación.

1. LAS MANIFESTACIONES DE UNA INQUIETUD

Los problemas que atañen a la crítica artista son menos directamente accesibles que los que afectan a la crítica social, tan patentes en el desarrollo de la mendicidad y en la multiplicación de los *sin techo*, como en el aumento de las cifras del paro, la precariedad o las desigualdades. Lo que no es óbice para que sea posible desvelar los signos de una confusión cuya expresión está presente en la literatura o en las artes figurativas y que, en los textos de los reformistas sociales, aparece bajo la temática de la «pérdida de sentido» (De Foucauld, Piveteau, 1995). Por nuestra parte, emplearemos el término *inquietud* (tomado de los trabajos de L. Thévenot, 1995b), que expresa acertadamente un malestar asociado a la dificultad de identificar el origen de la amenaza y de trazar determinados planes para dominarla. Sin duda, habría que buscar el rastro de las inquietudes suscitadas por el despliegue del mundo conexionista, en lo que Durkheim llamaba los «indicadores de anomia».

La anomia en un mundo conexionista

El concepto de anomia, que designa de modo bastante general los efectos de un debilitamiento de las normas y de las convenciones tácitas reguladoras de las relaciones mutuas conducente a una disgregación de los vínculos sociales, se adecua a la descripción de una sociedad en la que, como hemos tratado de demostrar, las antiguas pruebas están siendo desorganizadas, mientras que las nuevas, establecidas en el mundo conexionista, no pasan de estar débilmente identificadas y apenas controladas.

Las distinciones que Durkheim introduce en *Le suicide [El suicidio]* permiten mejorar la especificación de la anomia. Durkheim distingue, en particular, los efectos de la *anomia* de los provocados por el desarrollo del *egoísmo*: el suicidio *egoísta* se sitúa en un eje en cuyo polo opuesto se encuentra el suicidio *altruista*, mientras que el suicidio *anómico* es resultado del menor peso de las reglas y de las normas, se ubica en un eje cuyo polo opuesto ocupa el suicidio *fatalista*, consecuencia, por el contrario, de un «exceso de reglamentación» y sobre el que Durkheim no se extiende demasiado al considerar que es un fenómeno infrecuente en la sociedad de su tiempo (Besnard, 1987, pp. 81-89). En efecto, los indicadores de anomia habitualmente utilizados no expresan, en teoría, un incremento del individualismo en términos de egoísmo, sino un aumento de la anomia propiamente dicha, es decir, de la *incertidumbre* suscitada por las acciones que habría que emprender que deriva no tanto de la decadencia de las normas entendidas como datos «mentales», sino de su desaparición de las situaciones y de los contextos en los que se encontraban arraigadas.

Como veremos más adelante, todos los indicadores que Durkheim nos ha enseñado a leer como signos de anomia están en alza desde mediados de la década de 1970, lo que cabría interpretar no sólo como un efecto automático del desarrollo de la miseria y de la precariedad, sino también como señal de la desaparición de los asideros de los que las personas disponían en su entorno social, cuyo efecto es el debilitamiento de su esperanza en el porvenir como punto de fuga hacia el que dirigir la acción y del que se deriva, por un efecto retroactivo, la concesión de un sentido al presente.

Ahora bien, esta «dificultad para proyectarse en el futuro», expresada por los indicadores de la anomia (Chauvel, 1997), debería, a nuestro parecer, ponerse en relación con la experiencia de un mundo conexionista. La confusión que suscita podría atribuirse, más precisamente, a la existencia de un conflicto entre, por un lado, las normas (particularmente explícitas en los mundos doméstico e industrial) que dan valor a lo que permanece en el tiempo y, por otro, la condición humana en un mundo flexible, en el que los seres se transforman a merced de las situaciones que les surgen. Si las personas, o al menos su mayoría, no otorgaran un valor a la permanencia de las cosas, dejarían de sufrir por las rupturas asociadas a las separaciones y por el desaliento ante la tarea de tener que rehacer aquello que parecía establecido. Por otra parte, ésta es precisamente la confusión que apunta a apaciguar la ciudad por proyectos, confiriendo una legitimidad a lo transitorio y organizando también las pruebas que acompañan la transición a la misma. No obstante, en un buen número de ámbitos, el valor de un compromiso y el entusiasmo que es capaz de suscitar dependen todavía, explícita o tácitamente, de su durabilidad. Esto es válido, evidentemente, para el matrimonio, que no se contrae por un tiempo determinado (aunque exista la posibilidad de divorciarse), pero también para las relaciones de hecho, a las que las personas otorgan tanto más valor cuanto más probabilidades tengan de prolongarse en el tiempo y en las que, al menos todavía, no se suele prever el fin en el mismo momento de su inicio. Cabría extender estas observaciones a la mayor parte de las relaciones llamadas personales o amistosas, cuyo encanto parece consistir en que la cuestión del porvenir queda abierta. Incluso en la esfera del trabajo, en la que el carácter temporal del compromiso es ya en un hecho admitido, una experiencia satisfactoria suscita normalmente esperanzas de prolongación (la renovación del contrato temporal, su transformación en contrato indefinido, por no hablar de ascensos y progresos en las carreras profesionales). Por consiguiente, la ruptura de una relación, la interrupción de un proyecto se prestan a ser vividas como fracasos (y no como una prueba banal, de acuerdo con la lógica de la ciudad por proyectos). El valor enfáticamente atribuido a la autonomía y a la autorrealización, junto al olvido de la muy desigual distribución de las condiciones del éxito de esta última, termina imprimiendo un carácter personal a este fracaso. Quienes los padecen soportan toda su carga. Su capacidad de «realizarse» a través de una obra cualquiera (trabar una relación, adquirir un determinado *status* en el trabajo, formar una familia, etc.) se pone en tela de juicio. La subsiguiente desvalorización de sí mismo dificulta todavía más la creación de nuevos vínculos y contribuye así a convertir el aislamiento en una situación duradera.

Los distintos indicadores de anomia que citaremos a continuación apuntan, con bastante claridad, a unos estados de confusión procedentes de las incertidumbres vinculadas al tipo de «liberación» asociada a la reorganización del capitalismo, cuya estrecha unión entre autonomía y precariedad aumenta indudablemente la dificultad de llevar a cabo una «proyección de futuro». Cabe así mismo interpretarlos como el signo de la incertidumbre con respecto al valor atribuible a los dispositivos y convenciones que regulaban el viejo mundo (las relaciones familiares, los títulos académicos, la obtención de un contrato de trabajo, las categorías socioprofesionales, etc.). En numerosas ocasiones, la descategorización descrita en el capítulo V dificulta la adhesión con la fórmula «eso cae por su propio peso» –como dice Schütz– a aquello que es preciso hacer o creer. En particular, el número creciente de asalariados que viven una indiferenciación entre el tiempo de trabajo y el tiempo de no trabajo, entre las amistades personales y las relaciones profesionales, entre el trabajo y la persona que trabaja –rasgos, todos ellos, típicamente característicos de la condición de artista y, en especial, pruebas de su «autenticidad[1] desde el siglo XIX»– y la introducción de tales modos de funcionamiento en el cosmos capitalista han contribuido irremediablemente a la confusión de las referencias relativas a la manera de juzgar a las personas, los actos o las cosas.

Los indicadores de anomia en la actualidad

Es imposible preguntarse acerca de la concomitancia entre las modificaciones introducidas en el ciclo de la vida laboral y en el de la vida afectiva y familiar sin establecer una relación directa de causa-efecto entre la dificultad de trabar vínculos profesionales duraderos y los fenómenos determinantes de una profunda transformación en la esfera de las relaciones privadas. El retraso a la hora de incorporarse a la vida profesional, así como la sustitución de los modos de inserción con perspectivas de llevar a cabo una carrera profesional por los modelos de

[1] En el siglo XIX, una vida de artista se juzgaba «auténtica» principalmente si no estaba compartimentada, es decir, si por el contrario conseguía unir todas las facetas de una misma existencia para orientarla hacia la realización de una obra y la singularidad de su creador.

contratación intermitentes, ha discurrido paralelamente al desarrollo de *compromisos a corto plazo en la vida privada*, como demuestran tanto la disminución del número de bodas y el aumento de divorcios como la creciente fragilidad de las relaciones instauradas «sin papeles» y definidas por la «cohabitación»[2].

La evolución de las estadísticas de *suicidio* se muestra aún más pertinente por su conocida y regular correlación, desde su establecimiento en el siglo XIX, con el estado matrimonial (las personas casadas están menos expuestas al suicidio que las solteras, las divorciadas o las viudas) y con la edad (las tendencias suicidas aumentan regularmente con el envejecimiento). Esta última correlación, que se había mantenido, hasta fechas recientes, muy estable a lo largo del tiempo y del espacio (Besnard, 1997), ha sido interpretada con respecto a la relación que las personas mantienen con el porvenir. Desde este punto de vista, el estrechamiento del campo de lo posible, la frustración de las aspiraciones y el desmoronamiento de los lazos sociales que aumenta con la edad serían los responsables de la intensificación de las tendencias suicidas.

Ahora bien, a este respecto, a finales de la década de 1970 y principios de la de 1980 se produjo una inversión duradera de tales tendencias, marcada por un ascenso general de las tasas de suicidios masculinos, que aumentaron un 45 por 100 entre 1977 y 1985 (pasando del 22,9 al 33,1 por 100.000), seguido de un descenso prolongado hasta 1990 (29,6 por 100.000) y de una recuperación a partir de esa fecha (31,6 en 1994; 30,5 en 1995)[3]. Por otra parte, esos mismos años fueron testigos de una transformación en la distribución por edades: el incremento regular de la tendencia al suicidio correlativo a la edad fue reemplazado por un reparto bimodal, con un primer pico para la franja de edad entre treinta y cinco y cuarenta y cuatro años una disminución en las siguientes franjas de edad y un nuevo aumento a partir de los setenta y cinco años (Chauvel, 1997). La evolución de las tasas de suicidios y de su distribución por edades está fuertemente correlacionada (correlaciones superiores al 0,8) con la de los demás

[2] Mientras que en 1973 el 80 por 100 de los hombres entre veinticinco y cuarenta y cuatro años estaban casados, en 1995 sólo lo estaban el 54 por 100, y en el mismo periodo el número de solteros se multiplicó por dos y el de divorcios por tres. En cuanto a las uniones «sin papeles», éstas se revelan, por una parte, menos duraderas que el matrimonio, el 58 por 100 de las uniones de este tipo comenzadas en 1980 se rompieron antes de alcanzar los diez años frente a un 12 por 100 de los casos en los que la vida en común se inició con boda, y, por otra parte, su precariedad tiende a aumentar: «el 11 por 100 de las uniones de este tipo formadas en 1970, el 23 por 100 de las iniciadas en 1980 y, según un cálculo prospectivo, el 34 por 100 de las comenzadas en 1990 habrán terminado antes de los diez años» (Nizard, 1998).

[3] Las tasas de suicidio femenino han experimentado una evolución análoga, aunque a niveles menores en valores absolutos. Las mujeres intentan suicidarse en más ocasiones que los hombres, pero también fracasan mucho más en el intento.

indicadores clásicos de anomia: edad al contraer el primer matrimonio, primeras nupcias, aumento del paro juvenil, de la delincuencia, etc. (Chauvel, 1997). Según este autor, estas transformaciones reflejarían no tanto una mutación de valores como una recomposición del ciclo vital, «una redistribución del estatuto social, abierto a las diferentes edades de la vida» y una modificación correlativa de la relación con el tiempo en las distintas edades: los jóvenes y las personas en la plenitud de la vida se enfrentarían a un número cada vez mayor de dificultades para «proyectarse en el futuro», a causa de la *incertidumbre* (en el sentido de F. Knight, que lo contrapone al riesgo probabilizable) que afecta a todas las relaciones que les atan al mundo y a los otros. En especial, éste es el caso de las relaciones laborales que, a causa del «paro y de la precariedad en el empleo», contribuyen «al relajamiento de los lazos familiares y al aislamiento moral y físico de los individuos»: así pues, no puede dejar de sorprendernos la coincidencia de perfiles de las curvas de paro y de suicidio de los adultos entre veinticinco y cuarenta y nueve años (Nizard, 1998). Tales incertidumbres conducirían a «un "vacío" de futuro e incluso de sentido, por emplear los términos que usan Halbwachs y Durkheim» (Chauvel, 1997).

Ésta es la perspectiva elegida por el colectivo de investigadores que se reúne bajo la denominación Louis Dirn (1998) para interpretar, en la estela de A. Ehrenberg (1995), el aumento del número de personas que declaran haber sufrido una «depresión» y el incremento del *consumo de sustancias psicotrópicas*: la soledad, tres veces superior en los parados que en los activos ocupados, constituye uno de los factores explicativos.

Los indicadores de anomia señalan un efecto paradójico de la liberación: si las conquistas de autonomía han traído consigo un número creciente de personas en situaciones de ansiedad, no parece que todo el mundo haya logrado acceder a las promesas de desarrollo personal. Los mismos indicadores, que reflejan una forma de desasosiego con respecto al significado de la vida cotidiana, nos parecen así mismo susceptibles de ser relacionados con la inquietud sobre la forma en que se aborda la cuestión de la autenticidad en el mundo conexionista, es decir, en especial, la de la evaluación del valor intrínseco de las personas y de las cosas.

Así pues, trataremos de identificar hasta qué punto las expresiones contemporáneas de las reivindicaciones de la crítica artista, al integrarse en el espíritu del capitalismo y al contribuir a la formación del beneficio, no han podido ser introducidas en bucles de recuperación, que propician, por un lado, nuevas formas de opresión y, por otro, una reorganización del tipo de inquietud que la búsqueda de autenticidad intentaba apaciguar. En efecto, las propias exigencias de liberación y de autenticidad, tal y como han venido expresándose en el transcurso de los últimos treinta años, serán el punto de apoyo para llevar a cabo nuestro análisis de la suerte que les ha deparado el mundo conexionista.

2. ¿QUÉ LIBERACIÓN?

Desde el mismo momento de su formulación, el discurso de la liberación ha constituido uno de los componentes esenciales del espíritu del capitalismo[4]. Aunque mientras en su origen la forma de liberación propuesta por el capitalismo adquiría esencialmente sentido al remitirse a la oposición entre las «sociedades tradicionales», calificadas de opresoras, y las «sociedades modernas», las únicas que parecían ofrecer la oportunidad de una autorrealización individual –oposición que es, en sí misma, una producción ideológica constitutiva de la modernidad–, en sus formulaciones ulteriores el espíritu del capitalismo ha estado abocado a ofrecer una perspectiva de liberación capaz de integrar también las críticas que denunciaban la opresión capitalista, es decir, la no realización, en la práctica, de las promesas de liberación bajo el régimen del capital. Lo que significa que el espíritu del capitalismo adopta, en su segunda expresión y en las formas asumidas en la actualidad, dos líneas diferentes a este respecto. El blanco de la primera sigue siendo el «tradicionalismo», al que se atribuye el poder amenazante de su retorno virulento en las sociedades occidentales modernas y se denuncia como realidad de hecho en los países del Tercer Mundo. La segunda, como respuesta, al menos implícita, a las críticas de la propia explotación capitalista, conlleva un ofrecimiento presentado como liberador frente a las anteriores realizaciones del capitalismo. A mediados del siglo XX, el espíritu del capitalismo se presenta por esta razón simultáneamente como un medio de acceder a la autorrealización personal a través del compromiso con el capitalismo y como una vía de liberación con respecto a aquellas formas de opresión que el propio capitalismo ha podido producir en sus anteriores realizaciones.

Así pues, la dinámica del espíritu del capitalismo parece basarse en unos «bucles de recuperación», que ya hemos encontrado a propósito del tema de la justicia[5].

[4] Al remover constantemente las condiciones de la producción, el capitalismo se ve obligado a dejar paso a la idea de liberación. Nos remitiremos aquí al libro de M. Berman (1982) y al célebre pasaje del *Manifiesto comunista* del que aquél constituye una especie de vasto comentario: «este continuo trastorno de la producción, esta constante conmoción de todo el sistema social, esta agitación y esta inseguridad perpetuas diferencian la época burguesa de todas las precedentes. Todas las relaciones sociales, tradicionales y estereotipadas, con su cortejo de concepciones y de antiguas y venerables ideas, se disuelven; las que las reemplazan envejecen sin haber tenido tiempo de osificarse. Todo lo que es sólido y permanente se desvanece en el aire, todo lo sagrado se profana y los hombres se ven obligados finalmente a abordar sus condiciones de existencia y sus relaciones recíprocas con ojos desengañados» (Marx, Engels, 1966, pp. 34-35).

[5] Su lógica era la siguiente: algunas pruebas, que la gente acuerda considerar como centrales, evolucionan poco a poco, bajo el efecto de una crítica que desvela sus injusticias, hasta

En el caso de la liberación, cabe identificarlos igualmente, es decir, en gran medida, con respecto a aquello que confiere al compromiso con el proceso capitalista su carácter «excitante»: el capitalismo atrae a actores conscientes de haber sido explotados hasta ese momento, ofreciéndoles cierta forma de liberación que disimula nuevos modos de opresión; cabe decir entonces que el capitalismo, gracias a la puesta en marcha de nuevas modalidades de control, «recupera» la autonomía consentida; pero estas nuevas formas de opresión se revelan progresivamente y se convierten en el blanco de la crítica, lo que obliga al capitalismo a transformar sus modos de funcionamiento a fin de ofrecer una liberación redefinida por los golpes de la misma. Pero esta nueva «liberación» desconfía a su vez de los nuevos dispositivos de opresión que permiten, en el marco del capitalismo, un establecimiento del control sobre el proceso de acumulación. Así pues, los bucles de recuperación provocan una sucesión de periodos de liberación *por* el capitalismo y de liberación *del* capitalismo. A continuación, analizaremos detalladamente esta dinámica a partir de la constitución de lo que hemos denominado el primer espíritu del capitalismo.

La liberación ofrecida por el primer espíritu del capitalismo

Respecto a las sociedades definidas como «tradicionales» a mediados del siglo XIX, el capitalismo propugna la liberación –es decir, se muestra favorable al cumplimiento de las promesas de autonomía y de autorrealización que la Ilustración consideraba exigencias éticas fundamentales–, esencialmente con respecto a dos perspectivas derivadas de la primacía otorgada al mercado: la posibilidad de elegir tanto el estado social (profesión, lugar y modo de vida, relaciones, etc.) como los bienes y servicios poseídos o consumidos[6].

En efecto, uno de los primeros incentivos del primer capitalismo fue la expansión de las posibilidades formales de *elegir el modo de adscripción social*,

que un cierto número de actores se empeña en sortearlas a través de una serie de desplazamientos; estos desplazamientos constituyen el momento de recuperación de los sacrificios consentidos en el periodo anterior por los «fuertes» para convertirse en «grandes», y de redespliegue de fuerzas sin obstáculos; después, la crítica recomienza progresivamente y conduce a la cualificación y a la categorización de nuevas pruebas que podrán, a su vez, ser criticadas y encaminadas hacia un mayor grado de justicia. Durante esta transformación surgen valores que se incorporan al nuevo espíritu del capitalismo.

[6] No abordaremos aquí la cuestión de la democracia ni, en general, las dimensiones propiamente políticas del ideal de emancipación y de autorrealización que, al no estar directamente ligadas al capitalismo, sino al liberalismo (con el que el capitalismo mantiene vínculos complejos), no podrían tratarse en el marco forzosamente limitado de este libro.

redefinido fundamentalmente en cuanto al lugar de residencia y a la profesión ejercida, en vez de estar ligado, por nacimiento, a una localidad o a un estado. Habida cuenta de la importancia de la familia en las sociedades tradicionales, esta forma de liberación se presenta, en primer lugar, como una manumisión del peso de los vínculos domésticos[7]. Se resume en la oposición entre «estatuto» y «contrato». Frente a aquellas sociedades que asignan a las personas un estatuto prácticamente inamovible para el resto de su vida –a menos que se trasladen a otra localidad, lo que resulta complicado teniendo en cuenta que su valor y su misma identidad están estrechamente ligados a sus raíces locales (Claverie, Lamaison, 1982)–, al capitalismo se le supone capaz de ofrecer la posibilidad de un desarraigo voluntario y protegido por la importancia concedida al dispositivo jurídico del contrato. A diferencia del estatuto, el contrato permite ser establecido por una duración limitada y, por otra parte, no compromete a la persona completamente, sino que estipula el aspecto concreto de su compromiso con el otro. Así pues, el contrato de trabajo, basado en la distinción formal entre la fuerza de trabajo y la persona del trabajador, define una forma de dependencia que, a diferencia de las dependencias tradicionales, no parece total. El mercado de trabajo se presenta por ende como un dispositivo favorable a la realización del ideal de autonomía.

En cuanto a *la distribución de bienes y servicios*, en las sociedades tradicionales ésta se caracteriza por largos y complejos ciclos de dones y contradones, de tal suerte que el intercambio, a falta del reconocimiento de una esfera económica autónoma –que, según B. Clavero (1996), no se trata en absoluto de un fenómeno generalizado en la Europa del siglo XVIII, donde sólo se halla vigente en las ciudades comerciales del norte del continente–, no supone una clara distinción entre los bienes y las personas que los poseen y los adquieren (Mauss, 1960). Sin entrar en el debate abierto por el *Essai sur le don [Ensayo sobre el don]* de M. Mauss, advertiremos únicamente que esta forma de intercambio se basa en un sistema de obligaciones, siendo indudablemente una de las más apremiantes la obligación de *aceptar* lo ofrecido, muy determinada a su vez por las adscripciones estatutarias, de la que se derivan otras obligaciones y, especialmente, la de devolver, respetando normas complejas, no escritas y capaces de generar una casuística sutil de demoras (no devolver inmediatamente, pero tampoco con demasiado retraso) y de equivalencias (se devuelve algo distinto, pero comparable al regalo recibido y por ende apreciable). Ahora bien, con respecto a tales

[7] Por descontado, la manumisión no será total, porque si el primer espíritu del capitalismo propone una cierta liberación con respecto a los vínculos domésticos, como ilustra el éxodo rural, su dimensión securitaria descansa, como hemos visto, en la moral burguesa (cfr. la introducción).

constricciones, el mercado ofrece una oportunidad de liberación puesto que sustituye un sistema de obligaciones por un dispositivo regulado por los precios en el que nadie está obligado a vender (a cualquier precio) ni a comprar (si el precio no le conviene): individuos aislados, que coinciden en desear del mismo modo unos mismos bienes, se coordinan, aquí y ahora, en torno a esos puntos focales constituidos por los precios, que presumiblemente sintetizan las calidades de los bienes que ansían y por cuya apropiación compiten. Aunque prácticamente cada uno de los términos de este dibujo minimalista plantea problemas y haya sido efectivamente puesto en tela de juicio, no deja de ser cierto que el ideal del mercado no tiene en cuenta en absoluto las cualidades sustanciales de las personas, quienes, con independencia de su adscripción estatutaria, disfrutan del mismo derecho de acceder y de actuar a su antojo en función de sus posibilidades financieras y de su capacidad de aprovechar las oportunidades ofrecidas en un momento dado.

La crítica del capitalismo en tanto que factor de liberación

La promesa de liberación contenida en el capitalismo comenzó a ser contundentemente contestada a comienzos del siglo XIX desde dos líneas de argumentación que, aunque a veces mezcladas en el seno de una misma crítica, son distintas y parcialmente contradictorias (Wagner, 1996). La primera denuncia los efectos disciplinarios del capitalismo y duda de su capacidad de convertirse en fuente de liberación, mientras que la segunda pone en tela de juicio la posibilidad de construir un orden social viable basado en una búsqueda ilimitada de autonomía y de autorrealización.

El primer conjunto de críticas se empeña en demostrar cómo las nuevas formas de opresión se desprenden precisamente del modo en que el capitalismo se apropia de la demanda de liberación, para imponer su disciplina. Bajo el imperio del capitalismo, la promesa de liberación funcionaría como una ideología, en el sentido marxista del término, que permitiría asegurar la sumisión de las personas a su orden.

En primer lugar, el compromiso con el proceso capitalista promete una liberación con respecto al estatuto que termina traduciéndose más bien en un desarraigo[8] que, al separar a las personas de sus universos de existencia concretos y

[8] El desarraigo es precisamente lo que define al *proletariado*. La genialidad del joven Marx reside ante todo en haber fundado –en el célebre pasaje de la *Crítica de la filosofía del derecho de Hegel*, escrita en 1843– sobre esa propiedad negativa la esperanza colocada en el proletariado como fuerza de liberación: «¿Dónde reside la posibilidad *positiva* de la emanci-

de las normas, pero también de las protecciones a las que estaban asociadas, las entrega, sin posibilidades de resistencia, a la disciplina de fábrica y al poder del mercado de trabajo. Lejos de constituir un factor de liberación, la separación a la que los aboca el desarraigo implica una competencia de todos contra todos para vender la fuerza de trabajo, cuyo precio desciende hasta el punto en el que condena a ésta a una condición en la que la duración del trabajo, la sumisión a la disciplina de la fábrica y la baja remuneración impiden a los trabajadores el planteamiento de una vida propiamente humana, precisamente definida por la autodeterminación y por la pluralidad de las prácticas. De hecho, la liberación prometida es sustituida por una nueva forma de esclavitud. Ésta es la razón por la que las primeras reivindicaciones del movimiento obrero aluden a la reducción de la jornada de trabajo sin disminución salarial, así como a la organización de la jornada y de la semana laborales de modo que la vida pudiera volver a proyectarse en actividades independientes del trabajo asalariado: vida familiar y educación de los hijos, lectura y acceso a una cultura y a una educación obreras, etc. (Duveau, 1947).

Cabe también denunciar la falacia capitalista de la liberación prometida a través de su mercado de bienes. Se encuentra, sobre todo en Marx, un argumento crítico, aún vigente como uno de los fundamentos de la denuncia de lo que desde la década de 1960 se ha convenido en denominar como la «sociedad de consumo», hoy revitalizada gracias al desarrollo del marketing y de la publicidad. Es el siguiente: el consumidor, aparentemente libre, se encuentra, de hecho, completamente sometido al imperio de la producción. Lo que él reconoce como sus propios deseos, emanados de su voluntad autónoma en su calidad de individuo singular es, sin que él lo perciba, el producto de una manipulación mediante la cual los proveedores de bienes esclavizan su imaginación. Desea lo que se pretende que desee. El efecto de la oferta subyuga y determina la demanda o, como dice Marx (1957, p. 157), «la producción no produce solamente un objeto para un sujeto, sino también un sujeto para el objeto». Ahora bien, como en el marco del capitalismo la oferta de bienes, mediante la cual se obtienen beneficios, es por naturaleza ilimitada, el deseo ha de ser constantemente estimulado con vistas a convertirlo en insaciable.

Desde el punto de vista de la segunda línea de argumentación crítica relativa a la liberación prometida por el capitalismo, la exigencia de autonomía no

---

pación alemana? Respuesta: en la creación [...] de un estado social que sea la disolución de todos los estados sociales, de una esfera con vocación de universalidad por la universalidad de sus sufrimientos, sin reivindicaciones de *derecho particular*, como víctima no de una *injusticia particular* sino de la *injusticia*, que ya no pueda jactarse de una razón histórica, sino solamente de una razón *humana*» (Marx, 1980, p. 211).

puede conducir a una auténtica liberación si ésta no ajusta las cuentas con los límites que le impone otra exigencia: la de constituir un colectivo. Así pues, no se condena al capitalismo por imponer a las personas una disciplina más severa que aquella de la que las libera, sino, por el contrario, por la ineptitud de su imperio para hacer reinar sobre las aspiraciones individuales y sobre los deseos una disciplina capaz de evitar la disolución de la sociedad.

La crítica durkheimiana del liberalismo económico, basada en una antropología pesimista, aporta indudablemente la formulación más elaborada de esta argumentación. En efecto, en la antropología durkheimiana los seres humanos están animados por deseos desenfrenados (Besnard, 1973) que, a diferencia de los apetitos animales, no se encuentran naturalmente limitados por el instinto: «no hay nada dentro del individuo que contenga sus apetitos»; por consiguiente, para no convertirse en «insaciables» los apetitos han de «ser contenidos por alguna fuerza externa al mismo» (Durkheim, 1971, p. 225). Esta fuerza es, en Durkheim, la de las representaciones colectivas y, en este caso, la de las representaciones morales que emanan de la sociedad, del ser social, del grupo como instancia supraindividual de la razón práctica. Sólo los colectivos, espacios en los que se engendra la moral, poseen la autoridad necesaria tanto para frenar los apetitos individuales, cuya desbocada expresión conduciría a la sociedad a un estado de disgregación y de conflicto cercano al estado de naturaleza de Hobbes, como para imponer a cada persona «el sacrificio» necesario para que la «utilidad privada» se subordine a la «utilidad común»[9].

El surgimiento del segundo espíritu del capitalismo tiene en cuenta en cierto modo ambos conjuntos de acusaciones, que denuncian, por un lado, el carácter opresivo –o disciplinario, según la formulación de P. Wagner (1996)– del primer espíritu del capitalismo y, por otra, su incapacidad para crear colectivos susceptibles de actuar normativamente sobre los apetitos y los egoísmos individuales.

Del segundo espíritu del capitalismo a su forma actual

Para superar lo que Peter Wagner (1996) denomina «primera crisis de la modernidad» –a finales del siglo XIX y en el primer tercio del siglo XX–, se hizo hincapié, por una parte, en los dispositivos de estabilización y coordinación de actuaciones, en el fortalecimiento de las fronteras institucionales, en la planifi-

---

[9] Esta es la razón que lleva a Durkheim, en el segundo prefacio a *De la division du travail social [La división del trabajo social]* (1960), a mostrarse a favor de la reinstauración de las corporaciones que, como cuerpos intermedios entre los individuos y el Estado, podrían asegurar la presencia de lo colectivo y animar la tendencia hacia la acción común.

cación y la burocratización, y, por otra, en la mejora de las condiciones de vida de los asalariados, en el aumento de su poder adquisitivo (mediante una redistribución de las ganancias de productividad) y en el establecimiento de dispositivos de seguridad que sentaron las bases del Estado del bienestar (De Swann, 1988).

Las instituciones asociadas al segundo espíritu del capitalismo, que proporcionaron una mayor seguridad a los trabajadores, se han podido valorar por su contribución al desarrollo de las libertades reales (en oposición a las libertades formales): parecían reducir el servilismo del trabajo y ofrecer la oportunidad de superar las contingencias y la presión de la necesidad inmediata. En efecto, la seguridad –tantas veces acusada, en el marco del liberalismo, de limitar la autonomía individual, sobre todo si era el resultado de medidas estatales– puede también interpretarse como la condición de una posibilidad de liberación efectiva, es decir, como la posibilidad de realización de una existencia plena en espacios ajenos a los laborales. Por otra parte, en la medida en que estas nuevas seguridades se basaban ampliamente en dispositivos categoriales, éstos pudieron ejercer de centros creadores de normas colectivas, que sirvieran para limitar los egoísmos destructivos.

Pero el apaciguamiento de la crítica no duró demasiado, tan sólo el tiempo necesario para descubrir las nuevas formas de opresión características del estado del capitalismo asociado a su segundo espíritu. A finales de la década de 1960, recobra impulso una fuerte denuncia del capitalismo por no respetar sus promesas de liberación. Se rechazan tanto las constricciones jerárquicas, en tanto en cuanto prescriben las relaciones preferentes y los canales por los que deben discurrir (organigrama), en beneficio de la libertad de anudar, a través de una exploración sistemática de la red, todos los vínculos potencialmente enriquecedores, como las limitaciones relacionadas con el ejercicio de una función, puesto que cada cambio de proyecto puede ser la ocasión de una nueva redistribución de las tareas entre las personas. La crisis de gobernabilidad de las décadas de 1960 y 1970 desembocará en la incorporación de esas demandas por parte del capitalismo y en la construcción de un nuevo capitalismo, llamado capitalismo en «red», que sirve de abono para el surgimiento de su tercer espíritu.

Llegados a este momento de la historia de las demandas de liberación y de su recuperación por parte del capitalismo, ¿es posible volver a demostrar que las promesas han sido traicionadas y que han surgido nuevas formas de opresión?

Autorrealización impuesta y nuevas formas de opresión

No se trata de sacrificarse a una crítica reaccionaria que, olvidando la intensidad y la validez de las denuncias del paternalismo, de la burocratización de las

organizaciones y, sobre todo, del taylorismo, idealizara las formas de control asociadas al modo «fordista» de regulación, por retomar el término popularizado por la escuela de la regulación. A la inversa, no se puede ignorar todo aquello que en las formas actuales del capitalismo tiende a encuadrar y, en alguna medida, a recuperar una autonomía que, presentada no tan sólo como una posibilidad o un derecho, sino también *exigida* en cierto modo a las personas, hace que la grandeza de éstas se desprenda cada vez más de su capacidad de autorrealización transformada en criterio de evaluación.

Todos los dispositivos asociados al nuevo espíritu del capitalismo –ya sean la externalización, la multiplicación de centros de beneficio autónomos en el seno de las empresas, los círculos de calidad o las nuevas formas de organización del trabajo– han respondido efectivamente a las demandas de autonomía y de responsabilidad que se habían expresado, a comienzos de la década de 1970, de forma reivindicativa: tanto los cuadros, separados de sus líneas jerárquicas para encargarse de «centros autónomos de beneficio» o para llevar a cabo «proyectos», como los obreros, sustraídos a las formas más parceladas de la organización del trabajo en cadena, han sido testigos del aumento de su nivel de responsabilidad y del reconocimiento simultáneo de su capacidad de actuar de manera autónoma y de mostrar su creatividad. Pero este reconocimiento no ha sido completamente colmado debido a varios motivos.

En primer lugar, a pesar de la individualización de una parte de los salarios y de las primas, la recompensa por los esfuerzos desplegados ha consistido, más que en sanciones positivas –como subidas de sueldo o ascensos–, en el hecho de suspender, con frecuencia de modo temporal, la sanción negativa por el despido. La esperanza de una «carrera» profesional, durante mucho tiempo reservada a la franja superior de los asalariados y extendida en el transcurso de las décadas de 1960-1970 entre los cuadros medios y subalternos, los mandos intermedios e incluso entre los obreros profesionales, se ha convertido en algo obsoleto en los nuevos modos de organización. Así pues, se observa que el desarrollo de la autonomía y de la responsabilidad se ha llevado a cabo al precio de una reducción de las protecciones de que disfrutaban los asalariados al comienzo del periodo, que no sólo eran el resultado de una coyuntura económica, sino también el fruto de una correlación de fuerzas temporalmente favorable. Como hemos tenido la oportunidad de demostrar en el capítulo III, la autonomía ha sido concedida a cambio de seguridad, de tal suerte que se trata con frecuencia de una autonomía obligada, no elegida, que difícilmente puede conjugarse como sinónimo de libertad: los «asalariados recientemente transformados en empresarios» siguen dependiendo de su empleador principal y la subordinación sólo se halla formalmente disimulada por el paso del «derecho laboral» al «derecho mercantil» (Simitis, 1997, p. 663). Entre las formas de opresión que han ido poco a poco

UNIVERSIDAD
ALBERTO
HURTADO
BIBLIOTECA

estableciéndose desde mediados de la década de 1970, la más elocuente es la disminución de la seguridad en el empleo, que se desprende de los nuevos modos de utilización del trabajo (interinidad, contratos de duración determinada, etc.) y del paro. Además, en un mundo conexionista en el que se da por hecho que el proyecto en el que los actores hayan conseguido insertarse es necesariamente transitorio, el tiempo dedicado a buscar ansiosamente nuevos compromisos, a establecer nuevas conexiones, se superpone al tiempo de trabajo propiamente dicho e invade los momentos susceptibles de consagrarse a otras actividades.

En segundo lugar, los esfuerzos realizados y las cualidades personales desplegadas mantienen con frecuencia una visibilidad exclusivamente local, carente de los dispositivos de generalización (como titulaciones, certificados, medias), que no permiten extender su prestigio más allá del espacio de trabajo (Dodier, 1995), de tal forma que la movilidad posible es más débil en algunos aspectos, ya que descansa esencialmente en las redes de conocimientos personales, que sustituyen a las equivalencias nacionales aseguradas por los sistemas de cualificación vigentes anteriormente.

Por último, con respecto a los asalariados no precarizados, el hecho de que la autonomía haya sido concedida a cambio de un incremento de responsabilidad o en el contexto de una reestructuración general de los modos de trabajo conduce a la paradoja, como ponen claramente de manifiesto las encuestas sobre las condiciones laborales, de que los trabajadores tienen, *al mismo tiempo*, más autonomía y más obligaciones (Cézard, Vinck, 1996). Ya hemos evocado, en el capítulo IV, la intensificación del tiempo de trabajo debida a la desaparición de los tiempos muertos y a la progresión de las obligaciones (ligadas a la cadencia automática de una máquina, a normas y cortos plazos de tiempo, a las demandas de los clientes, etc.) impuestas a los trabajadores o al control que permiten las nuevas tecnologías de la información. Como explica Michel Gollac (1998, pp. 60-61), en principio los asalariados disfrutan de la libertad de elegir entre diversas maneras de proceder, pero «en la práctica, a causa de la intensificación del trabajo, acaban teniendo que escoger la forma más rápida de trabajar. Ahora bien, ésta no tiene por qué ser la que más les convenga». Este autor analiza en particular el ejemplo de «un obrero que ha de manejar objetos pesados. Si dispone del tiempo suficiente elegirá un modo de asirlos adaptado a su morfología, a sus eventuales problemas musculares o articulares [...], apremiado por la urgencia, tendrá que "escoger" el modo más rápido, cuando ambos no tienen por qué coincidir».

Esta evolución se ha visto reforzada por la multiplicación de las personas susceptibles de dar consignas o indicaciones laborales, habiendo aumentado la proporción de colegas y de personas externas a la empresa (respectivamente, del 39 al 41 por 100 y del 19 al 22 por 100, entre 1987 y 1993) (Aquain, Bué, Vinck, 1994).

Ahora bien, esta evolución de las constricciones discurre paralela al desarrollo de la iniciativa de los asalariados. Así pues, la proporción de asalariados que solucionan por su cuenta un incidente laboral («cuando sucede alguna cosa anormal») pasa del 43 por 100 en 1987 al 54 por 100 en 1993. Esta cifra está aumentando en todas las categorías sociales. Thomas Coutrot (1996) demuestra así mismo, que las empresas que han adoptado al menos tres «innovaciones organizativas» (punteras, por lo tanto, en el nuevo espíritu del capitalismo) ofrecen más autonomía (en caso de incidentes menores no se exige en ningún caso remitirse en primer lugar a la jerarquía), pero también imponen más obligaciones (descripción precisa de las tareas que se han de realizar, control sistemático de las ejecuciones individuales) que las menos innovadoras. Igualmente los asalariados declaran estar al mismo tiempo más frecuentemente sometidos a plazos de tiempo reducidos que, con frecuencia, les permiten jugar cada vez menos con los plazos de ejecución. En efecto, la creación de «zonas de autonomía» en el trabajo brinda a los obreros la oportunidad de experimentar una «dignidad en el trabajo [...] desconocida en la cadena taylorista» (Hodson, 1996), pero acompañada, sin embargo, de nuevas y numerosas multas asociadas a la disminución de existencias, a la polivalencia y a la responsabilidad en materia de mantenimiento, que tienden a intensificar la carga mental. Por otra parte, estas nuevas zonas de autonomía están estrechamente enmarcadas por constricciones procedimentales. En efecto, las actividades desarrolladas están cada vez más frecuentemente dirigidas por sistemas informáticos, que no solamente definen las categorías pertinentes reconocidas por el sistema, sino que les confieren además una «fuerza normativa», de tal suerte que las tareas acaban siendo estructuradas por medio de estas «gramáticas de la acción» (Agre, 1997). Por otra parte, esta revolución informática del control sin duda ha contribuido a hacer posible la conversión de la patronal al tema de la autonomía.

Habida cuenta de que el incremento de la autonomía ha venido acompañado de un desarrollo del autocontrol y del trabajo en equipo y, por consiguiente, de un fortalecimiento del control por parte de los compañeros, cabría incluso pensar que los trabajadores están aún más controlados que antes. Esto es lo que demuestra el estudio llevado a cabo por J. Barker (1993) en una fábrica que introdujo equipos autónomos para realizar la producción de circuitos eléctricos. Uno de los informadores del autor de este trabajo resume así la situación: «Cuando el jefe no estaba, podía sentarme, hablar con mi compañero, hacer lo que me diera la gana. Ahora, sin embargo, todo el equipo me rodea y observa lo que estoy haciendo» (p. 408). El delegado sindical de Peugeot, entrevistado por M. Pialoux (1993), observa la misma evolución. Muchas de las funciones anteriormente asumidas por el jefe han sido transferidas al equipo, que es quien, en la práctica, ejerce un control permanente sobre los miembros, sobre todo en

términos de puntualidad y de asistencia al trabajo, lo que ha conducido a algunos obreros a prescindir del permiso por enfermedad en perjuicio de su salud. Cuando están en juego las primas del grupo, se instaura una policía interna para reprimir a aquellos cuya actitud ponga en peligro la posibilidad de ganar una prima que corresponde a todos. Forzosamente, la cohesión del grupo obrero se ha visto afectada: «La cohesión del grupo estaba contra los jefes, contra los capataces; ahora unos obreros se unen contra otros obreros» (p. 425).

Tras la lectura de estos pocos indicadores lo menos que puede decirse es que la coacción no ha desaparecido del mundo del trabajo, que sigue siendo, por el contrario, extremadamente importante, a pesar de las nuevas formas que reviste en la actualidad. Las nuevas formas de gestión empresarial incorporan unas *nuevas formas de control* que, caracterizadas por una menor intervención de la vigilancia directa, que se ejerce en el entorno inmediato por personas investidas de un poder del que otras carecen, son menos visibles pero no por ello inexistentes: autocontrol, control por parte del mercado y control informático en tiempo real aunque a distancia se combinan para ejercer una presión prácticamente permanente sobre los asalariados.

Así pues, estas transformaciones de los modos de control utilizados pueden interpretarse como una respuesta a la crisis de gobernabilidad que constituye, como hemos visto, uno de los aspectos principales de los conflictos del mundo laboral a comienzos de la década de 1970[10]. Para designar estas nuevas formas de coacción, Michael Power (1994) habla de la sociedad de auditoría *(audit society)*, que él distingue de la «sociedad de vigilancia» foucaultiana, por el desplazamiento de las técnicas de control desde la «supervisión directa» al «control del control». Este cambio, que opera a distancia en el tiempo y en el espacio, reconoce la imposibilidad del proyecto de una vigilancia total de la organización taylorista.

La recuperación de la crítica durkheimiana de la liberación tal y como la concibe el capitalismo sería igualmente posible en la medida en que la red se presenta como la negación de la categoría que permite que las personas se vinculen de modo duradero y construyan normas colectivas que pongan límites a sus pasiones individuales. En la actualidad, esta problemática ha sido especialmente abordada por Charles Taylor (1989, en particular pp. 495-521). La autorrealización carece de sentido a no ser que sea elaboración de algo. No obstante, por muy diverso que sea aquello hacia lo que tal cosa pueda tender, siempre permanecerá su deuda con respecto a unos fines cuya conquista merezca ser perseguida. Pero, según C. Taylor, estos fines no pueden ser únicamente individuales; si pretenden alcanzar la legitimidad y merecer los sacrificios que reclaman, tienen que inscribirse en un colectivo. Realizarse a través de una actividad supone el planteamiento, fuera de sí mismo, de unos objetivos dotados de valor, de tal suerte que una exigencia de autorrealización en proyectos discontinuos dificulta bastante la construcción de una comunidad en cuyo seno sea posible coordinar de manera armoniosa una diversidad de acciones.

De hecho, es posible adjudicar a la idea de liberación al menos *dos significados*, desigualmente movilizables por parte de las dos líneas de argumentación críticas con respecto a la supuesta vocación liberadora del capitalismo. Lo que nos permitiría demostrar que los bucles de recuperación generados en el marco del capitalismo juegan con la confusión entre ambos diferentes significados, de tal suerte que el capitalismo puede dar la impresión de estar soltando lastre y tendiendo a una mayor liberación –en el primer sentido del término–, al mismo tiempo que recupera capacidad de control y reduce las posibilidades de acceso a la liberación, en su segundo sentido.

Los dos significados de «liberación» con los que juega el capitalismo para proceder a su recuperación

Si bien es cierto que, desde sus orígenes, el capitalismo ha incorporado una exigencia de liberación a su autodescripción, el modo en que la pervierte para acompañar y estimular la evolución del proceso de acumulación se ha ido alimentando de la confusión entre las dos interpretaciones posibles del significado del término *liberación*, que puede ser entendido como *independencia [délivrance]* con respecto a una situación de *opresión* padecida por un *pueblo* o como *emancipación* con respecto a cualquier forma de *determinación* con capacidad de limitar la definición de sí y la autorrealización de los *individuos*.

La primera interpretación hace hincapié en formas de *dependencia* históricamente situadas en las que un colectivo sufre el yugo de un grupo dominante. En este sentido, la liberación es el acto político de reapropiación de la autodeterminación y la manera de superar una opresión cultural o religiosa, pero también, y de manera indisociable, se trata en mucho casos de sustraerse a una u otra forma de explotación. Apunta a *alienaciones específicas*, entendidas como específicas de un grupo, de una categoría, que padece injustamente una opresión que

[10] James Beniger (1986) ha demostrado cómo la evolución de las técnicas de control, que condujo a la llamada «sociedad de la información», fue generada por lo que él denomina «crisis del control» suscitada en la segunda mitad del siglo XIX por el desarrollo del maquinismo industrial en los ámbitos de los transportes, de la producción, de la distribución y del consumo. Según este autor, una crisis de control se produce cuando aumenta el desfase entre la velocidad de transformación de los sistemas tecnológicos y las posibilidades de tratamiento de la información. Así, el desarrollo de las grandes burocracias a principios del siglo XX se podría explicar como respuesta a la crisis del control de finales del XIX.

otros no sufren o son quienes la ejercen. El origen de esta interpretación se hallaría, según M. Walzer (1985), en el texto bíblico del Éxodo, y habría acompañado, según el autor, a movimientos políticos radicales desde hace cuatro siglos, desde los puritanos ingleses del siglo XVII a las comunidades de América Latina reunidas en torno a la «teología de la liberación».

La segunda interpretación, que sin duda ha sido particularmente confirmada desde mediados del siglo XIX, por parte de lo que hemos convenido en denominar «crítica artista», orienta el proyecto de liberación en el sentido de una superación de todas las formas de necesidad procedentes del arraigo a un entorno social estabilizado por convenciones (pertenencia nacional, por ejemplo) o inherentes a la inscripción en un mundo objetivo (lazos familiares, tipo de profesión ejercida con incorporación de una competencia específica) o a la posesión del propio cuerpo (ubicuidad imposible, determinaciones relacionadas con la edad o el sexo). Apunta, por lo tanto, a las *alienaciones genéricas*. Las demandas de autonomía y de autorrealización adoptan aquí la forma que les confirieran los artistas parisinos de la segunda mitad del siglo XIX, que convirtieron *la incertidumbre* en un estilo de vida y en un valor (Siegel, 1986): el de la posibilidad de disponer de *varias vidas* y, correlativamente, de una *pluralidad de identidades*[11], lo que supone también la posibilidad de liberarse de toda *dotación* y el rechazo de toda *deuda original* (Sarthou-Lajus, 1997), con independencia de su naturaleza. Desde esta perspectiva, la liberación se concibe principalmente como emancipación del deseo oprimido de ser otra persona; de no ser el proyecto de otros (padres, profesores, etc.); de ser quien se desee ser, en el momento que se desee, lo que deja abierta la posibilidad de una pluralidad de identificaciones adoptadas en los términos en los que se adopta un estilo (un *look*) y, por consiguiente, de escapar a las adscripciones identitarias de nación, región o etnia y, sobre todo, al menos desde la segunda mitad del siglo XIX hasta la primera del XX, de la familia, concebida en la mayoría de los casos como «burguesa» o «pequeñoburguesa». El rechazo de la herencia social como condición de acceso a la vida de artista (Bourdieu, 1992) y en particular el desdén hacia la burguesía provinciana, hacia el mundo trivial de los notables y de los negocios y la adopción de una pluralidad de identidades de acuerdo con el modelo de la libre elección e incluso del juego constituyen experiencias persistentes de la literatura de finales del siglo XIX y de la primera mitad del XX, acuñadas en una multiplicidad de imágenes: la de la partida, el desarraigo, el viaje, el vagabundeo, la deriva en el anonimato de las grandes ciudades, la conversión, la traición, la afirmación de un origen usurpado, el teatro, lugar por excelencia de la multiplicación de las identidades, la mistificación, la conspiración, la estafa, los bajos fondos, donde pueden llevarse existencias paralelas.

Puede resultar difícil separar ambos tipos de alienaciones. De este modo, en el caso de las alienaciones ligadas al sexo, cabe considerar como específicas a aquellas en las que el *género* (según la terminología de la sociología anglosajona) sirve de pretexto para una opresión por parte del otro género; otras serán juzgadas como genéricas, cuando se trate de una revuelta frente a las diferencias de constitución física (fuerza muscular, posibilidad de concebir, etc.). El caso de la pertenencia de clase es aún más complicado: cuando se denuncia, como en el caso de la teoría marxista, la explotación de una clase por otra, se designa una alienación específica, pero la lucha contra las constricciones ligadas a un oficio determinado o al nacimiento en un determinado medio social, apunta más hacia una alienación genérica en el sentido en que el individuo tiene que nacer en alguna parte y realizar alguna actividad al alcanzar la edad adulta. De hecho es bastante extraño que las demandas de liberación no mezclen las dos figuras, porque ambas formas de alienación se encuentran necesariamente relacionadas. De este modo, el movimiento feminista, deseando la liberación de las mujeres con respecto al yugo masculino, ha terminado denunciando las constricciones ligadas a la constitución física femenina. Habida cuenta de que los embarazos y la menor potencia corporal eran los fundamentos que posibilitaban su dominación social, las feministas lucharon por liberarse gracias a la píldora y al aborto de la alienación genérica para conseguir acabar con la alienación específica. En el caso de las alienaciones vinculadas a una pertenencia categorial, cuando se pone de manifiesto las reproducciones de clase, se mezclan indisociablemente alienación genérica y específica: a partir de ese momento el hecho de haber nacido en un medio concreto tiene que ver con la opresión que se padecerá a lo largo de la vida, determinará en gran medida el tipo de oficio que se ejercerá y la imposibilidad de cambiarlo cuando se desee. Estas observaciones explican que la calificación de una opresión como genérica despierte rápidamente las sospechas del crítico social animado por el deseo de suprimir la opresión: frente a una demanda de liberación entendida como supresión de una alienación específica (opresión de un sexo por el otro, por ejemplo), la primera reacción de aquellos cuya dominación es puesta en tela de juicio consiste en recalificar la demanda como demanda de liberación genérica para poder ridiculizarla («¿es que ahora las mujeres van a aspirar a tener cuerpos de hombre?»).

La denuncia del carácter disciplinario del capitalismo se apoyará más bien en una concepción de la liberación como supresión de las alienaciones específicas (el régimen del capital oprime especialmente a ciertos grupos de personas), pero se desborda con facilidad en exigencias de abolición de formas de alienación de

[11] F. Ehrenberg (1995) interpreta el desarrollo de la experimentación con drogas, drogas ilícitas o psicotrópicas, como «un atajo para construir la individualidad, un medio artificial de multiplicar el yo» (p. 37).

carácter más bien genérico, como la reivindicación de la supresión del trabajo permitida por un progreso tecnológico al que se supone la capacidad de procurar una abundancia universal (los seres humanos, en el estadio actual de las tecnologías, serían capaces –según este esquema– de reducir al mínimo su dependencia milenaria de la búsqueda de alimentos y bienes básicos para la supervivencia, pero el sistema capitalista, en la medida en que supone el acaparamiento de los beneficios en manos de una pequeña elite, condena a la gran mayoría a la obligación de trabajar para sobrevivir).

En cambio, la concepción durkheimiana de una libertad real tan sólo en la medida en que se ve moderada por normas colectivas –lo que permite denunciar la «falsa libertad» prometida por el capitalismo– se erige como virulenta crítica de la segunda interpretación de la idea de liberación cuando se muestra compatible con la supresión de las opresiones específicas.

Nuestra hipótesis es que el capitalismo no proporciona ambos tipos de liberación del mismo modo en cada etapa de su desarrollo y que tiende a recuperar en un plano lo que ofrece en el otro. Sin embargo, habida cuenta de la enorme interdependencia que hemos analizado entre ambas formas de liberación, aquello que es reapropiado o concedido en un plano tiende a repercutir en el otro, de tal suerte que se termina desembocando en un nuevo estado relativo de las dos formas de liberación.

El capitalismo, definido en oposición a las sociedades tradicionales, parece aportar la posibilidad de liberación en ambos escenarios. Permite liberarse del yugo de las obligaciones domésticas (alienación específica) y experimentar una liberación con respecto a las constricciones espaciales comprendidas como alienación genérica. Pero enseguida vuelve a identificarse una nueva forma de alienación específica cuando se pone de manifiesto la existencia de un proletariado bajo el yugo de una clase burguesa dominante. El proletario posee, sin embrago, la libertad del vagabundo, puede trabajar un día y marcharse al día siguiente, tan a su antojo como el hambre se lo permita. Su liberación «genérica» (la de desplazarse) se ve obstaculizada por una opresión «específica» (la de no recibir jamás suficientes ingresos como para dejar de trabajar, ni tan siquiera durante el tiempo necesario para trasladarse a otro lugar).

El segundo espíritu del capitalismo comenzó prometiendo cierta liberación con respecto a la alienación específica del proletariado (su explotación). Pero su promesa costó la recuperación de la libertad genérica concedida tiempo atrás: la seguridad y la retribución del trabajo mejoraron a cambio de la sujeción de las poblaciones obreras y del desarrollo de la disciplina de fábrica. La organización de las prácticas en el marco de la empresa burocratizada, además de aportar seguridad, abrió nuevos espacios a las exigencias de liberación genérica al posibilitar cierta pluralidad de las identidades. Por un lado, permitió distinguir con

claridad la vida fuera del trabajo (la familiar, la privada) de la vida en el trabajo y a la persona con respecto a su función y, por otro, ofreció, especialmente en el caso de los cuadros, la posibilidad de una carrera, es decir, la oportunidad de cambiar las funciones desempeñadas en el transcurso de la vida. En este contexto, las ocupaciones mismas se definían de tal forma que no invadieran demasiado las cualidades más singulares de las personas, ya que se ajustaban a propiedades adquiridas que, como el diploma, eran objeto de una codificación social y se apoyaban con frecuencia en garantías estatales.

En las críticas de finales de la década de 1960 y principios de la de 1970 se daban ambos tipos de demandas, frecuentemente amalgamadas. Las reivindicaciones se referían a la necesidad de liberar a la clase obrera de la alienación específica de la que todavía era víctima, pero también de emancipar a los seres humanos de las opresiones existentes bajo una forma genérica (como en el caso de las constricciones en el tema de la sexualidad). La pluralidad de las identidades ofrecidas por el segundo espíritu del capitalismo resultaba todavía demasiado limitada, habiendo quedado la gama de roles ofrecidos especialmente restringida en el caso de las mujeres, cuyo acceso a las identidades derivadas del trabajo se encontraba obstaculizada. Incluso entre los jóvenes cuadros, cuya estilizada representación había constituido uno de los arquetipos de la década de 1960, se oyeron voces –invocando el psicoanálisis y la liberación del deseo– que pedían la apertura de una brecha en el estrecho marco de las convenciones y las prácticas asociadas al segundo espíritu del capitalismo. Esta segunda exigencia de liberación es la que ha sido principalmente recuperada por el capitalismo, la que ha contribuido a acompañar y a hacer atractivas las transformaciones favorables a la continuación del proceso de acumulación: se habló de que a partir de ese momento existiría la posibilidad de cambiar de actividad cada vez que se cambiase de proyecto, de romper todos los vínculos y lealtades locales que fueran fuentes de rigidez; al fin parecía haber llegado la hora de reconocer el derecho formal de elegir lo que uno quería ser en el momento en que lo deseara.

Pero estos logros de liberación tuvieron lugar en perjuicio de las demandas del primer tipo: muchas personas, en vez de sentirse más liberadas han terminado, por el contrario, precarizadas, sometidas a nuevas formas de dependencias sistémicas y obligadas a soportar, desde una soledad mayor, exigencias de autorrealización y de autonomía indefinidas, ilimitadas, penosas (Erhenberg, 1998) y, en la mayor parte de los casos, desvinculadas de un mundo de vida en el que nada las ayudaba a autorrealizarse. El desarrollo de estas nuevas formas de alienación específica han tenido el efecto de anular, en numerosos casos, la liberación «genérica» que parecía haberse conseguido. De tal suerte que, por ejemplo, cuando el tipo de preocupaciones asociadas a la vivencia o a la supervivencia profesional se extiende a momentos y situaciones ajenos a la esfera del trabajo

propiamente dicha, la multiplicación de los proyectos tiende paradójicamente a la abolición de la mínima pluralidad de vidas e identidades (diversidad de estatutos y de roles en distintos contextos: profesionales, familiares, asociativos, etc.) que permitía la seguridad relativa ofrecida por las formas de organización basadas en anclajes institucionales. Si todas las conexiones, con independencia de la forma en que hayan sido establecidas, se vuelven rentabilizables a la hora de buscar un empleo o de construir proyectos, se habrá conseguido uniformar la totalidad de los diferentes espacios de la vida en una misma red polarizada hacia las actividades destinadas a asegurar la supervivencia económica de las personas.

De este modo, todo parece indicar que las alienaciones reveladas por las exigencias de liberación parecen extremadamente difíciles de suprimir bajo el régimen del capital, tanto porque la producción de bienes y servicios implica una cierta disciplina como porque su forma capitalista la conduce a una concentración de capital en determinados puntos privilegiados. Ahora bien, todavía es posible juzgar las constricciones y la disciplina excesivas y denunciar en la repartición del beneficio que se efectúa en un momento dado una forma de opresión que es a la vez el resultado de una dominación, de una relación de fuerzas. Para autodescribirse, el capitalismo ha incorporado desde sus comienzos la exigencia de liberación, pero, para sobrevivir, termina siempre obligado a detenerla en determinado momento. Operación que puede llevar a cabo bien de manera negociada, como en el caso en el que, a consecuencia de las interacciones con la crítica, surgen convenios sobre los modos de repartir el beneficio y sobre las condiciones de trabajo que se juzgan aceptables, bien mediante una imposición de su orden, siendo éste en particular el caso actual, gracias a su reorganización y al éxito logrado al esquivar las pruebas controladas por la crítica.

Sin embargo, existe una modalidad de liberación que el capitalismo no tiene necesidad de reprimir, ya que, por el contrario, estimula su desarrollo: se trata de la liberación mediante el consumo. La aspiración de las personas a la movilidad, a la pluralidad de actividades, al ensanchamiento de las posibilidades de ser y de hacer se convierte en una reserva casi ilimitada de ideas a la hora de concebir nuevos productos y servicios para el mercado. De tal suerte que se puede llegar a demostrar que prácticamente todas las invenciones que han alimentado el desarrollo del capitalismo han estado ligadas a propuestas de nuevas maneras de liberarse. Lo que se pone de manifiesto con la puesta a punto de nuevas fuentes de energía distintas de aquellas de origen animal y humano, con la automatización de los procesos, incluidos los domésticos (lavadoras, robots domésticos, platos precocinados...), así como con el desarrollo de los transportes de bienes y personas (ferrocarril, coche, avión) y de las comunicaciones (correo, teléfono, radio, televisión, redes informáticas). Hay que añadir a esta lista otros bienes y servicios, protagonistas del consumo en el transcurso de los últimos años, susceptibles a su vez de caracterizarse con relación a la movilidad, ya sea porque incrementan la velocidad y la disponibilidad de los desplazamientos (como los productos turísticos *prêts à consommer* [de consumo inmediato]), porque procuran la ilusión del desplazamiento (como la oferta de productos alimentarios exóticos) o porque permiten ganar tiempo y disponibilidad realizando una actividad sin que ésta implique inmovilidad, como el *walkman*, el teléfono móvil y, recientemente, los aparatos de visionado adaptados a unas gafas. Estos últimos productos, sin duda particularmente excitantes en la medida en que proporcionan una sensación de superación de las constricciones espaciotemporales, crean sus propios intersticios de consumo al liberar el tiempo necesario para su apropiación, lo que tiende a empujar los límites impuestos por la falta de tiempo a la expansión del consumo en grupos sociales solventes pero saturados. La «privatización del consumo cultural» que procuran las industrias culturales actualmente en pleno desarrollo se puede interpretar también como una forma de liberarse que pasa por la mercantilización. La audición de una grabación en el momento que se quiera y donde se quiera gracias a los reproductores portátiles y, por lo tanto, el acceso al tipo de música que se desea escuchar precisamente aquí, en este instante y durante un tiempo definido es el arquetipo opuesto al desplazamiento necesario para acudir a un concierto.

Este rápido repaso de las diferentes formas de incorporación de las demandas de liberación al espíritu del capitalismo a lo largo de sus distintas épocas, que saca a la luz determinados mecanismos empleados por el capitalismo para conseguir ofrecer cierta liberación y desplegar al mismo tiempo nuevas formas de opresión, da pistas para la recuperación de una crítica artista desde el punto de vista de la demanda de autonomía, que retomaremos en la conclusión de este capítulo. Tales pistas deberían, en particular, tomar en serio la vocación del capitalismo de mercantilizar el deseo, especialmente el de liberación, para conseguir su recuperación y para acotarlo. Por otra parte, una reformulación de la crítica artista debería tener en cuenta la interdependencia entre las diversas dimensiones de la exigencia de liberación a fin de estar mejor armada a la hora de desentrañar las trampas de la recuperación que le han tendido hasta el momento.

Analizaremos ahora una segunda dimensión de la crítica artista, que denuncia la inautenticidad[12] del mundo bajo el régimen del capital.

---

[12] Hay que partir de la cuestión de la inautenticidad y no de la de autenticidad, porque esta última es –como ha observado L. Trilling (1971, p. 94) en su análisis de la génesis histórica del concepto moderno de autenticidad– una idea polémica cuyo significado tan sólo se establece a través de la diferencia y en contraposición a una acusación de inautenticidad realizada a personas u objetos.

3. ¿QUÉ AUTENTICIDAD?

Para comprender los problemas a los que se enfrenta en la actualidad la crítica de la inautenticidad y pensar la manera en que podría volver a plantearse, es preciso retornar al pasado y recordar la dirección emprendida por aquélla en el momento hegemónico del segundo espíritu: la crítica de la *estandarización* y de la *masificación*.

No nos remontaremos, como en el tema de la liberación, a las expresiones de la crítica de la inautenticidad vinculadas al primer espíritu del capitalismo, que adoptaron principalmente la forma de una crítica del espíritu burgués, de sus convenciones, de su preocupación por las buenas formas y por «lo que se hace», pasando por encima, sobre todo, de la «verdad», de los sentimientos y de la «sinceridad» en las relaciones. En efecto, a diferencia de lo observado en el caso de la exigencia de liberación, el capitalismo histórico nunca pretendió dar respuesta a la crítica de la inautenticidad hasta la formación de lo que hemos denominado su «tercer espíritu». De ahí que las transformaciones relacionadas con este aspecto sólo tengan lugar a partir de la década de 1960.

La crítica de la inautenticidad vinculada al segundo espíritu del capitalismo: una crítica de la masificación

Según esta crítica, la pérdida de autenticidad se refiere esencialmente a una uniformización o, si se prefiere, a una pérdida de *diferencia* entre los seres, objetos o seres humanos.

Pérdida en principio derivada de la condena del maquinismo y de su corolario, la *producción en masa*. El déficit de diferencias alude prioritariamente a los objetos cuya proliferación inunda lo cotidiano: telas, muebles, objetos decorativos, coches, electrodomésticos, etc. Cada uno de los objetos técnicos o de los productos de la técnica posee una existencia específica y cada uno es objeto de una apropiación personal. Pero, desde otra perspectiva, cada uno es también perfectamente idéntico a todos los demás de su misma serie. No solamente no existe entre ellos ninguna diferencia, sino que cada uno requiere, para funcionar, una utilización idéntica.

Pero la crítica de la producción en masa no discurre separada de una correlativa denuncia de *la masificación de los seres humanos*. La estandarización de los objetos y de las funciones conduce a una estandarización similar de los usos y, por consiguiente, de los usuarios, cuya práctica termina, sin necesidad de haberlo decidido o de haber sido conscientes de ello, masificándose. Esta masificación de los seres humanos a través del consumo en tanto que usuarios se extiende,

con el desarrollo del marketing y de la publicidad al final del periodo de entreguerras, pero sobre todo tras la Segunda Guerra Mundial, a una de las dimensiones supuestamente más singular, más íntima y anclada en la interioridad de las personas: el propio deseo, cuya masificación será así mismo denunciada. Entre mi deseo por un objeto cualquiera y el deseo de otra persona por un objeto idéntico de la misma serie, no existe ya ninguna diferencia significativa. También entre las libidos la diferencia es abolida.

La diferencia entre los hombres desaparece también en la producción y, en particular, en las *formas tayloristas de organización del trabajo*: en la cadena, los trabajadores pierden cualquier tipo de singularidad, ya que para una misma función cualquier trabajador puede ser sustituido por cualquier otro. Si desfallece puede ser inmediatamente reemplazado, del mismo modo que en la guerra moderna, *la guerra de masas*, el soldado muerto es automáticamente sustituido por otro en el puesto de combate que ocupaba[13].

Se termina alcanzando incluso a las esferas en las que el liberalismo de la Ilustración ubicaba la sede misma de la autonomía: *la acción política* y las representaciones que las personas tienen de sí mismas y del mundo, sus ideas, sus ideologías. La tesis que afirma que los seres humanos, en la masa, se uniformizan y pierden cualquier vestigio de singularidad, cualquier diferencia, y que, entre la década de 1930 y la de 1960, culmina en la idea del advenimiento de una era de masas y de *masificación del pensamiento*, constituye sin duda una de las temáticas más frecuentemente retomadas, desde las más diversas perspectivas, desde el último tercio del siglo XIX hasta la década de 1960. Vinculada en un primer momento a la crítica de los regímenes democráticos[14], acusados de entregar el poder a las masas y de favorecer así la aparición de demagogos, esta crítica será recuperada por la crítica de los *totalitarismos* y particularmente del nazismo, para intentar explicar por qué los alemanes se entregaron al poder del Führer, como

[13] Sobre la relación entre la potencia de uniformización y de deshumanización de la técnica y la experiencia en el frente, durante la guerra de 1914-1918, en las vanguardias literarias y artísticas de los años 1920-1930, cfr. Dodier (1995, p. 42-45).

[14] G. Le Bon, por ejemplo, en *La Psychologie des foules [La psicología de las masas]*, publicada en 1895, sistematiza una interpretación cuya huella aparece en numerosos autores de la segunda mitad del siglo XIX. Le Bon predijo la llegada de lo que él llama «la era de las masas», en la que el individuo sería devorado por la masa, en la que perdería toda la independencia de su espíritu bajo el imperio del «contagio mental». En Le Bon la idea de «masas» engloba un amplio conjunto de agrupamientos diversos, parlamentos incluidos. Se encuentran rasgos muy similares en la mayor parte de los autores que han retomado el tema del vulgo y de las masas hasta la década de 1930, como, por ejemplo, en la tan celebrada obra de J. Ortega y Gasset *La rebelión de las masas*, publicada en 1930 y basada en la oposición entre «el hombre-masa» y «el hombre de elite».

si hubieran perdido cualquier tipo de espíritu crítico e inclusive de individualidad. Reaparecerá en los años 1950-1960, como crítica de la *masificación llevada a cabo por los medios de comunicación*, acusados de condicionar y de uniformar a los consumidores de sus productos culturales masificados, transformándolos en receptores pasivos de un mensaje estándar y predisponiéndolos así a la adopción acrítica de cualquier ideología impuesta desde arriba[15].

Junto a esta temática política encontramos un filosofema, declinado a su vez en formas y por autores muy diversos (que pueden contradecirse o combatirse en otros aspectos), que opone dos modos de vivir la condición humana, cuyo valor es desigual. El primero, que la afronta desde su lado «trágico», se podría calificar de «auténtico». Y el segundo, dominado por el impulso de la huida y del refugio en la inercia de una vida serial, de «inauténtico». Es decir, por un lado el hombre que, aceptando su «facticidad» y su «contingencia», se enfrenta valerosamente a la angustia del «ser para sí», y, arrojado a un mundo «que ya está ahí» *[déja là]*, confiere «un sentido» a su existencia poniéndose en tensión hacia lo que ha de ser (la «cura» en Heidegger, el «proyecto» en Sartre), para de esta forma asumir su «libertad» ontológica y afrontar su «responsabilidad». Y, por otro lado, el que huyendo de la angustia y enviscándose en la «banalidad» cotidiana se refugia en la «charla» como degradación de la palabra y se deja determinar completamente por los otros (la tiranía de «la opinión», la dominación conformista del «se», en el sentido del «se hace», «se dice», «se siente», en Heidegger; y, en Sartre, la «mala fe», como mentira hacia uno mismo donde el «espíritu de seriedad», mediante el cual una constricción heterónoma –la sumisión a las determinaciones del mundo objetivo o la obediencia a valores morales proyectados en una trascendencia– ocupa el lugar de la libertad del sujeto responsable).

En los escritos tardíos de los miembros de la Escuela de Frankfurt que sobrevivieron a la guerra –como T. W. Adorno, M. Horkheimer y H. Marcuse–, encontramos una crítica de la inautenticidad como masificación y como uniformización de las personas que, como la síntesis sartreana de la década de 1960, sumerge esta temática en un marco y un lenguaje de inspiración marxista, lo que contribuirá a su reapropiación por parte del movimiento de mayo de 1968.

Estos autores optan por desmarcarse del uso dado al término *autenticidad* en Heidegger, al que T. W. Adorno (1989) consagra un violento panfleto, *La ideología como lenguaje*, publicado en alemán en 1964[16]. Pero, al leer esta caricatura, es imposible dejar de pensar que su primera intención consiste en evitar cualquier tipo de acercamiento entre dos formas bastante compatibles, incluso similares, de denunciar la condición moderna y el proyecto de la técnica. Así pues, en la *Dialéctica de la Ilustración*, por ejemplo, cuya primera edición data de 1947, M. Horkheimer y T. W. Adorno denuncian, en un lenguaje de resonancias marxistas pero totalmente compatible con la temática heideggeriana de la inautenticidad (o, al menos, con el modo en el que tal temática ha sido habitualmente entendida), la planicie del consenso y la dominación conformista de una sociedad cuyo fin consiste en la destrucción de toda diferencia. Pretenden llevar a sus últimas consecuencias una crítica radical de la masificación y de la estandarización que afectan a todas las dimensiones de la existencia[17] e incluso al lenguaje, mediante una transformación de las palabras y hasta de los nombres propios en «etiquetas arbitrarias y manipulables, de eficacia calculable», destinada a desencadenar «reflejos condicionados», como ocurre en el caso de las «marcas» (pp. 173-174). Esta obra se refiere al totalitarismo y al fascismo como límites del «capitalismo avanzado» y reveladores de su verdad. De ahí que la publicidad se asimile a la propaganda, y los «patrones totalitarios de la publicidad» al servicio de los «trusts» todopoderosos se identifiquen con los expertos en propaganda al servicio de los Estados totalitarios: en uno y otro caso el individuo, fundido con la masa, no es más que una «ilusión»[18].

---

[15] Este tema fue desarrollado en Francia por Edgar Morin, durante la primera mitad de la década de 1960, en el marco del Centro de Estudios de las Comunicaciones de Masas y de la revista publicada por este centro, *Communication*.

[16] Adorno denuncia en Heidegger un uso fetichista, es decir, ideológico, del lenguaje, que, separado de su historia, transforma la alienación existente bajo el capitalismo en un abismo ontológico que acecha al ser cada vez que éste se dispersa en la charla. En el centro de su crítica se encuentra el concepto heideggeriano de «mismidad» («ser reunido» como «condición de una posibilidad de autenticidad») en el que descubre una «identidad disfrazada», un travestismo del ideal burgués de «la personalidad» (con sus atributos, la «interioridad», la «conciencia», etc.).

[17] La más escandalosa de las estandarizaciones es evidentemente la que afecta a los intelectuales, puesto que ellos son quienes encarnan, precisamente, la singularidad, la autonomía, la resistencia frente a lo banal. En el fragmento 132 de *Minima moralia* podemos leer: «Hasta los intelectuales que conocen perfectamente todos los argumentos políticos contra la ideología burguesa sucumben al proceso de estandarización [...]. Los bienes y valores en favor de los cuales se manifiestan ya llevan tiempo reconociéndose como tales [...]. Mientras la emprenden contra el *kitsch* oficial, sus opiniones, como la de los niños obedientes, se orientan hacia lo enlatado, hacia los clichés del anticonformismo [...]. El hecho de que todos los productos culturales, incluso los no conformistas, se incorporen al mecanismo de distribución del gran capital, de que en un país desarrollado un producto que no sea producido en masa pierda la posibilidad de llegar al lector, al espectador, al amante de la música, todo esto priva a la nostalgia disidente de sus razones de ser» (Adorno, 1980, pp. 192-193). El mismo tema (la tolerancia con respecto a la disidencia como forma de totalitarismo del capitalismo avanzado) será desarrollada por H. Marcuse en *El hombre unidimensional*.

[18] «El modo en que una joven acepta una cita inevitable y cumple con ella, el tono de voz al teléfono y, en la más íntima de las situaciones, la elección de las palabras en la conversación, e incluso toda la vida interior tal y como está organizada en el psicoanálisis vul-

En los años en torno a mayo de 1968 esta forma de denuncia de la inautenticidad conoce una difusión y un éxito social sin precedentes. La crítica de la sociedad de consumo lleva a la calle, si se permite la expresión, la denuncia de la inautenticidad de un mundo entregado a la serie, a la producción en masa, a la opinión estandarizada o, como dice Marcuse, a la cultura del *drugstore* en la que «Platón y Hegel, Shelley y Baudelaire, Marx y Freud» se codean en los mismos estantes que las novelas negras o las rosas, quedando así reducidos a una pura función de pasatiempos (Marcuse, 1968, p. 89)[19]. En Francia, el éxito absolutamente inesperado de *El hombre unidimensional*, del que en los meses previos a los acontecimientos de mayo tan sólo se había publicado una edición reducida a la que siguieron, para hacer frente a la demanda, una multiplicidad de ediciones, marca la cima, seguida por otra parte de una rápida decadencia, de esta crítica de la inautenticidad. En Marcuse se encuentra la oposición entre una conciencia libre, susceptible de conocer sus propios deseos, y el hombre de la «civilización industrial avanzada», «embrutecido» y «uniformizado» por la producción en masa y por el confort, que se ha vuelto incapaz de acceder a la experiencia inmediata del mundo, completamente sometido a necesidades manipuladas por otros.

La mercantilización de la diferencia como respuesta del capitalismo

La respuesta capitalista a la intensa demanda de diferenciación y de desmasificación que marcó el final de la década de 1960 y el inicio de la de 1970 consistió en su endogenización.

garizado, son la prueba de un intento realizado por el hombre para transformarse a sí mismo en un aparato conforme, hasta en las emociones más profundas, con el modelo ofrecido por la industria cultural.» De este modo, «en la industria cultural, el individuo no es sólo una ilusión a causa de la estandarización de los medios de producción. Tan sólo se tolera en la medida en que su identificación total con respecto a lo general no siembre ningún tipo de duda» (Horkheimer, Adorno, 1974, pp. 163-164).

[19] Marcuse no recurre a las categorías de auténtico y de inauténtico. Parte de otras oposiciones que adoptan, en su construcción, más o menos el mismo papel. Éste es el caso en especial de la oposición entre *sublimación* y *desublimación*. Él asocia la sublimación a la «distanciación artística» y la desublimación a la «racionalidad tecnológica». La primera, en calidad de «satisfacción mediatizada», permite retirarse a una exterioridad desde la que se posibilita una crítica de la realidad; la segunda, en tanto que «satisfacción inmediata», asegura la inmersión en la viscosidad de lo cotidiano. De modo que cabe interpretar la degradación de la «cultura superior» en «cultura popular» en los términos freudianos de una «desublimación creciente» (Marcuse, 1968, p. 96).

Esta apropiación adoptó la forma de una mercantilización, es decir, de una transformación en «productos», dotados de un precio y con la consiguiente posibilidad de intercambio mercantil, de bienes y prácticas que anteriormente –en otro estado– habían permanecido apartadas de la esfera mercantil[20]. La mercantilización es el procedimiento más sencillo que el capitalismo utiliza para reconocer la validez de una crítica y para hacerla suya integrándola en sus propios dispositivos: los empresarios entienden la demanda expresada por la crítica y se ponen a buscar los bienes y servicios que podrían vender para satisfacerla. Ya tuvimos la oportunidad de ver este procedimiento en marcha con respecto a la satisfacción de las demandas de liberación, con la invención de productos y servicios de supuesta virtud «liberadora». Ha funcionado con el mismo éxito frente a las exigencias de autenticidad: se ofrecería a los consumidores productos «auténticos» y tan «diferenciados» que se conseguiría reducir la impresión de masificación.

La producción en masa ha sido modificada con el fin de *proponer bienes más diversos*, menos duraderos y más rápidamente sustituibles (producción de series limitadas, multiplicación de las opciones ofrecidas al consumidor...), frente a los productos estandarizados del fordismo. Con esta nueva modalidad de oferta, los empresarios han encontrado la oportunidad de luchar contra la saturación de los mercados aguzando el apetito de los consumidores mediante el suministro de productos de «calidad», que proporcionan a la vez una seguridad más elevada y una mayor «autenticidad»[21]. Estos nuevos productos se han visto estimulados por un creciente interés por la belleza y el cuidado del cuerpo, siendo alentados por la denuncia, provista de argumentos de la naciente ecología, del carácter artificial, industrial –en particular en el caso de los productos alimentarios–, no solamente insípido sino también nocivo para la salud, de los productos de consumo masivo, así como por el incremento de la competencia de los

[20] En efecto, parte de la dinámica del capitalismo y del «crecimiento económico» debe atribuirse a «la transformación de actividades que generan valor de uso o de disfrute en actividades que procuran igualmente un beneficio a sus autores [...]. El trasvase de tareas como la colada, la cocina, la limpieza y el cuidado de la salud –por no mencionar las distracciones o el ocio– del ámbito exclusivo de la vida familiar al mundo de los negocios es testimonio de la expansión interna del capital en los intersticios de la vida social. Gran parte de lo que en las sociedades capitalistas se llama "crecimiento" consiste más en esta transformación de la vida desde dentro que en el aumento de los productos intercambiados o incluso perfeccionados» (Heilbroner, 1986, p. 51).

[21] El capitalismo se ha visto obligado a enfrentarse a una doble demanda enormemente contradictoria: ofrecer bienes más auténticos (más singulares y con cierta dosis de incertidumbre supuestamente incorporada) y llevar al mercado productos más fiables, más estables y previsibles, exigencia a la que ha respondido con el desarrollo de procedimientos de «calidad total».

consumidores para evaluar su consumo en los países desarrollados. Este fenómeno se ha producido paralelamente a la mercantilización de *bienes hasta ese momento al margen de la esfera mercantil* (razón por la que, precisamente, se los juzgaba como auténticos): el capitalismo penetró ámbitos (turismo, actividades culturales, servicios a las personas, ocio, etc.) que habían permanecido relativamente apartados de la circulación mercantil.

La voluntad de «humanizar» tanto los servicios, y en particular los servicios a las personas, como las relaciones de trabajo marcaron el inicio de una evolución encaminada hacia *un incremento de la mercantilización de ciertas cualidades de los seres humanos*. Los servicios a las personas se enmarcan habitualmente en la proximidad de la presencia cara a cara, de tal forma que se incluyen en la transacción, al mismo tiempo que el «servicio» propiamente dicho, otras dimensiones, en especial aquellas en las que la presencia está más ligada al cuerpo (no sólo en la medida en que se ofrece a la mirada, sino también en la que afecta al olor, e incluso al tacto) que, al suscitar simpatía o antipatía, atracción o repugnancia, influyen en la satisfacción del usuario y, por lo tanto, en las ganancias. La presencia de cualidades personales que intervienen en la transacción, pero no forman parte directamente de la definición del servicio vendido, puede ser espontánea y no premeditada o, por el contrario, el resultado de una selección o formación específica[22], de tal suerte que el descubrimiento de la verdadera naturaleza de una relación (puramente «mercantil» o vinculada además con sentimientos «reales») permanece siempre en suspenso y queda muy a menudo sin respuesta. Estas «cualidades interactivas» anteriormente excluidas de la definición de lo intercambiable por el salario en el marco de un contrato de trabajo también se recomiendan hoy en día dentro de los colectivos de trabajo. En el mundo conexionista, la importancia que se otorga al rol de mediador, a las relaciones personales, a la amistad o a la confianza en la consecución del beneficio y, correlativamente, el debilitamiento de la distinción entre la vida privada y la laboral terminan por introducir las relaciones, que antes definíamos precisamente como «desinteresadas», en la esfera mercantil.

La única posibilidad, compatible con la exigencia de acumulación, de responder a la demanda de autenticidad era la oferta de bienes y de relaciones humanas auténticas en forma de mercancías. Aunque, por supuesto, en esta nueva

[22] De este modo, por ejemplo, las chicas que se presentan en los restaurantes McDonald's para trabajar en cocina son sistemáticamente orientadas hacia el trabajo de atención al público cuando al encargado de personal le parecen especialmente guapas (Cartron, 1998). Como ejemplo de formación está el caso de las azafatas estudiado por A. Hoschild (1983), en cuyos cursos de formación les enseñan a controlar sus emociones o a expresarlas tan sólo de forma estilizada y codificada, fácilmente interpretable.

acepción la referencia a la autenticidad ya no implicaba un rechazo ascético de los bienes, del confort material o del «materialismo» que todavía impregnaba la crítica de la sociedad de consumo en los años posteriores a mayo de 1968.

Los fracasos de la mercantilización de lo auténtico y el retorno de la inquietud

Esta forma de respuesta capitalista a las aspiraciones de autenticidad, sin embargo, estaba abocada al fracaso, como vamos a tratar de demostrar. En efecto, la mercantilización de bienes y servicios auténticos posee, comparada con la producción en serie de objetos estándar destinados al consumo de masas, un carácter paradójico.

Por un lado, para aspirar a la etiqueta de «auténtico» tales bienes deben proceder del exterior de la esfera mercantil, de lo que podríamos denominar «yacimientos de autenticidad». Así pues, la mercantilización de lo auténtico supone el referente de un original que no sea una mercancía, sino un valor de uso puro, definido por una relación singular con respecto a un usuario. Y reconoce de este modo, al menos tácitamente, que los bienes no mercantiles superan «en valor» a los mercantiles o que el valor de uso es en lo que tiene de singular superior al valor de cambio en lo que tiene de genérico. Bajo el régimen del capital, la mercantilización de lo auténtico consiste en la explotación de los seres, bienes, valores y medios que, a pesar de haber sido reconocidos como constitutivos de riquezas, y hasta como «tesoros», según la formulación de Hideya Kawakita[23] (1996), aún quedaban fuera de la esfera del capital y de la circulación mercantil. En efecto, en cada momento histórico sólo se puede convertir en objeto de deseo y, por lo tanto, en fuente potencial de beneficio a una única y limitada parte de los seres –materiales o inmateriales, reales o virtuales–, quedando el resto fuera tanto por no haber sido descubiertos en cuanto posibles fuentes de liberación de un deseo y, por consiguiente, de beneficio como por ser de difícil acceso, de

[23] H. Kawakita, encargado de promocionar una región japonesa (el departamento de Fukui), tomó la decisión de partir de aquello que para sus habitantes fuera «fuente de orgullo». Con ese fin organizó una «caza de tesoros» para descubrir todo aquello que para los habitantes tuviera «un valor», como un paisaje «con vistas», «una anciana que habla el dialecto local», una «puesta de sol» a los pies de tal montaña, etc. Estos «tesoros» se descubrieron sobre todo a través de «redacciones» organizadas en las escuelas de la región, entre los estudiantes. De tal suerte que se recogieron 4.500 «tesoros». En el tratamiento de esta recopilación y para organizar la campaña de promoción, el autor los clasificó en categorías como «relaciones entre las personas», «tesoros paisajísticos», «acontecimientos», etc., lo que evidentemente hizo que perdieran su carácter de singularidades.

transformación costosa, o bien por haber sido voluntariamente apartados y protegidos por prohibiciones morales sancionadas jurídicamente. En este sentido la mercantilización de lo auténtico permite reimpulsar desde nuevas bases el procedimiento de transformación del no capital en capital, uno de los principales motores del capitalismo, para hacer frente a la amenaza de la crisis del consumo de masas perfilada en la década de 1970.

Pero, por otro lado, para que la introducción en el proceso de circulación de los bienes procedentes de la reserva de autenticidad de los bienes no mercantiles pueda aportar un beneficio, tales bienes han de inscribirse en la esfera del control y del cálculo, convertirse en objeto de transacciones y, tratándose de personas, de «contratos objetivos», de sanciones, etc. En efecto, la conversión del no capital en capital obedece a una *serie de operaciones* que cabría llamar operaciones de producción, puesto que crean un «producto» a partir de una diversidad de recursos–, aun en el caso de las personas o en el de los bienes inmateriales cuya transformación remite a un orden puramente simbólico[24].

La mercantilización de lo auténtico supone, en primer lugar, efectuar una prospección de yacimientos de autenticidad convertibles en fuentes potenciales de beneficio (tales como seres humanos, paisajes, bares con encanto, gustos, ritmos, maneras de ser y de hacer...), que no hayan sido todavía introducidos en la esfera de la circulación mercantil. Esta mercantilización de lo auténtico iniciada en el ámbito, que durante mucho tiempo fue económicamente marginal, de las empresas culturales –edición, producción de discos, orquestas, galerías de arte...–, en las que la eficiencia económica se basa fundamentalmente en la capacidad del empresario para intuir, a través de la relación personal, las posibilidades de un creador y para anticiparse a los gustos y deseos del público, esta lógica se ha ido extendiendo considerablemente a lo largo de los últimos treinta años: creciente importancia de las inversiones culturales y tecnológicas, y también desarrollo de los servicios y en particular del turismo, de la hostelería, de la moda y del *prêt-à-porter*, de la decoración de interiores y del diseño. Es el producto de *managers* con cualidades inspiradas a la vez en el artista, el organizador y el hombre de negocios. En busca de yacimientos explotables y aún no identificados, estos «olfateadores» no pueden partir de los estándares existentes, sino poner a prueba, como se dice en la literatura de la gestión empresarial, su

[24] Es preciso observar cómo el uso ordinario del término *producto* se ha expandido a lo largo de los últimos veinte años y cómo en la actualidad se habla corrientemente de «productos financieros», «productos turísticos» o «productos inmobiliarios», para referirse no a objetos materiales sino a específicos conjuntos de servicios. En determinados ambientes científicos, no es infrecuente referirse a una nueva teoría o a un nuevo paradigma en términos de «producto» (tal teoría es un «producto que funciona bien»).

«intuición», que tiene tanto más posibilidades de dar en el blanco cuanto más «espontánea» o «natural» se muestre, es decir, cuanto más se arraigue en su propio deseo en vez de en reflexiones desarrolladas en el transcurso de una actividad profesional, lo que implica una comunidad de gustos, de intereses, de actividades con el público potencial cuya demanda anticipan o, más que nada, suscitan.

Una segunda serie de operaciones consiste en analizar el producto para poder controlar su circulación y convertirla en fuente de beneficios. En efecto, excepto en el caso extremo de las antigüedades o de las obras de arte que circulan por el mercado sin perder su singularidad sustancial[25], los seres, objetos o personas deben, para insertarse en el proceso de acumulación, ser objeto de un tratamiento susceptible de transformarlos en «múltiples», como dice el lenguaje del arte para referirse a las litografías o a las fotografías. El bien o servicio destinado a la mercantilización se somete a una operación selectiva de los rasgos conservables (por oposición a los secundarios, que pueden ser abandonados o que son demasiado caros de reproducir), es decir, a una «codificación» igualmente necesaria para evaluar financieramente el coste de la mercantilización del bien auténtico y como para servir de soporte a operaciones de marketing de valorización.

La codificación se diferencia de la estandarización, imperativo de la producción en masa, en la medida en que permite una mayor flexibilidad. Mientras que la estandarización consistía en concebir un producto de golpe y someterlo a la reproducción idéntica del mayor número posible de ejemplares absorbible por el mercado, la codificación, elemento a elemento, permite jugar con combinaciones e introducir variaciones con el fin de obtener productos relativamente diferentes aunque del mismo estilo. En este sentido, la codificación posibilita una mercantilización de la diferencia inviable en la producción estandarizada. Y ésta es la razón que le permite adaptarse a la mercantilización de lo auténtico, ya que permite conservar parte de la singularidad que daba valor al original. Sirva de ejemplo el pequeño bar montado sin esmero, intuitivamente, a ojo, y que funciona. Que funciona muy bien. Que está siempre a tope. Tienta el impulso de extenderlo. Se puede comprar la casa de al lado, pero eso no llevaría lejos. Para extenderlo haría falta reproducirlo en otro lugar. En otro barrio, en otra ciudad. Haría falta transportarlo. Pero no se sabe lo que debería transportarse de éste, porque se desconoce la clave de su éxito. ¿Las mesas descabaladas? ¿Los platos caseros? ¿El servicio a la pata la llana? ¿La simpatía de sus clientes? ¿Los pre-

[25] A pesar de que el valor de las obras de arte y las antigüedades dependa de su ubicación en una serie simbólica por parte de los historiadores de arte, de los aficionados o de los expertos, que son quienes constituyen las categorías en las que se basan la identificación y la apreciación de las obras, identifican «escuelas», jerarquizan a los artistas, establecen los catálogos, etcétera.

cios ajustados (aunque otros consumidores estuvieran dispuestos a pagar más en otro lugar)? Para saberlo hay que analizar el bar, descubrir qué es lo que le da ese carácter de verdadera autenticidad que constituye su valor, elegir algunas de sus cualidades, las más importantes y las más transportables (el público, por ejemplo, es imposible) e ignorar otras consideradas secundarias. Este proceso es un proceso de codificación.

El efecto de la endogenización de la demanda de autenticidad por parte del capitalismo, a través de una mercantilización cuyo carácter marcadamente contradictorio acabamos de ver, ha consistido en la introducción, con respecto a los bienes y a las personas, de *ciclos rápidos de entusiasmo y de decepción* (cuyos modelos han sido formalizados desde otras perspectivas por A. Hirschman, 1983). En efecto, el deseo de autenticidad se dirige prioritariamente hacia bienes considerados originales, es decir, bienes de los que cabe pensar que han permanecido al margen de la esfera mercantil y cuyo acceso precisaba, por este motivo, de un sacrificio irreductible al desembolso de un dinero (tiempo, esfuerzo físico continuado, inversión personal en el establecimiento de una relación de confianza, etc.). El resultado de la mercantilización de bienes procedentes del exterior de la esfera mercantil ha consistido en facilitar el acceso a dichos bienes, cuyo coste ha quedado reducido a un precio en dinero, a quienes puedan pagarlos. Pero estos bienes, por el mero hecho de que han de ser reproducidos y copiados mediante una codificación y un cálculo de rentabilidad para asegurar su mercantilización, están abocados a decepcionar una vez en el mercado al menos una parte de las expectativas puestas en ellos. Porque el atractivo de un bien apreciado por su autenticidad no reside solamente en su capacidad de cumplir, correctamente y al menor coste posible, las funciones específicas a las que se encuentra destinado, sino que depende en gran medida del carácter abierto (y, por lo tanto, necesariamente no codificado) de sus determinaciones, cuya lista es, por definición, ilimitada, propiedad por la que, como señala N. Heinich en el caso de la obra de arte, se asemeja a las personas. En efecto, en el caso del bien auténtico, el placer no se desprende únicamente de su uso, sino también del descubrimiento de las significaciones y de las cualidades ocultas a lo largo de una relación singular. Ahora bien, la codificación en la que se basa la reproducción tiende a limitar la diversidad de las significaciones extraíbles del bien. A partir de ahí, una vez reconocidas las significaciones intencionalmente introducidas por medio de la codificación, el bien tiende a perder interés y a decepcionar, aunque su uso siga cumpliendo correctamente con una función determinada.

Un caso típicamente ilustrativo de este fenómeno es el paso del turismo de masas al de «aventura» con su exigencia de renovar permanentemente los lugares de destino a medida que, al convertirse a su vez en turísticos, pierden la autenticidad (cuya prueba era precisamente la ausencia de turistas) que constituía su valor[26]. En efecto, los bienes mercantiles llamados «naturales» o «auténticos» poseen un carácter paradójico, ya que al mismo tiempo que circulan de un modo estrictamente mercantil (muchas veces hasta en los circuitos de gran distribución) están obligados, para adquirir algo que destaque (y justifique su precio), a presentarse bajo aspectos que sugieran un estado anterior a las relaciones mercantiles: aquel en el que el comprador entraba en contacto directo con el artesano, productor y vendedor a la vez, en el mercado. Estos objetos son el caldo de cultivo privilegiado de la sospecha, porque resulta difícil eludir la cuestión de averiguar si se distinguen de los productos estándar únicamente por la presentación (acondicionamiento) o por los argumentos de venta (la publicidad), o si se diferencian en virtud de propiedades sustanciales derivadas de distintos modos de fabricación[27].

Así pues, la posibilidad de mercantilizar las diferencias abre una nueva era de la sospecha. Si antes era relativamente fácil distinguir entre un objeto artesanal y un producto de masas, entre un trabajador «masificado» y un artesano «libre», ¿cómo averiguar ahora si tal cosa, tal acontecimiento, tal sentimiento es una manifestación de la espontaneidad de la vida o el resultado de un proceso premeditado encaminado hacia la transformación de un bien «auténtico» en mercancía? E incluso ¿cómo descubrir si tal autor es un «auténtico» rebelde o un producto «editorial», si esta sonrisa, ese gesto de amistad, aquella invitación a cenar son expresiones de una simpatía espontánea y sincera o productos de un entrenamiento, de un curso de formación por ejemplo, destinado a hacer más atractivo tal servicio o, peor aún, de una estrategia con el fin de suscitar confianza y de seducir para tener más probabilidades de alcanzar un objetivo puramente mercantil?

Al igual que en los casos de la justicia y de la liberación, en el tema de lo auténtico cabe también sacar a la luz un bucle de recuperación. En este último

[26] En efecto, una de las formas de innovación en este sector de actividad económica consiste en proponer prestaciones individualizadas capaces de recuperar el sentido del «viaje» frente al turismo de masas, por ejemplo, estancias en parajes «auténticos», es decir, en lugares precisamente aún inalcanzados por el turismo: «verdaderos poblados indios», «ruinas» a las que sólo se puede acceder a lomos de una mula, etc. Pero, evidentemente, al introducir el turismo, los operadores destruyen el valor del bien ofrecido.

[27] Un caso ilustrativo es el de los quesos camembert, cuyo embalaje tradicional –una caja confeccionada con láminas de álamo, inventada a finales del siglo XIX– puede albergar una amplia gama de productos, que se diferencian por el gusto, pero también por las posibilidades de conservación y de transporte, y que son el resultado de procesos de producción distintos (con leche fresca o pasteurizada; un molde que se llena automáticamente, removido a mano o por medio de una «batidora» que imita el gesto del quesero, etc.) (Boisard, Letablier, 1989).

caso, hemos asistido en primer lugar a una crítica de los bienes y de las relaciones humanas estandarizadas, convencionales e impersonales. Como respuesta se han reformado los dispositivos del capitalismo, mediante la puesta en marcha de una mercantilización de la diferencia y la oferta de nuevos bienes cuyo valor reside, precisamente, en su apartamiento original de la esfera mercantil. Aquí cabe decir que el capitalismo ha recuperado en cierta medida la exigencia de autenticidad, ya que ha conseguido sacarle beneficio.

Por otro lado, esta forma de recuperación se diferencia de la utilizada en los ámbitos de la justicia y de la libertad. En estos dos últimos casos, el momento de la recuperación no se caracterizaba por la satisfacción de la demanda crítica, como ocurre en este caso, sino por el hecho de recuperar por otras vías lo que acababa de concederse. En el tema de la autenticidad nos encontramos con una verdadera apropiación capitalista, en la medida en que se termina decepcionando a una demanda a la que previamente se había intentado satisfacer: de tal suerte que la mercantilización suscita nuevas formas de inquietud en lo relativo a la autenticidad de las cosas o de las personas de las que ya no sabemos si son «auténticas» o «inauténticas», espontáneas o remodeladas con fines mercantiles. A diferencia de las apropiaciones relacionadas con la justicia y con la liberación, no se puede decir ahora que el proceso de acumulación haya conseguido liberarse de sus obstáculos. Tras haber recuperado por otras vías lo anteriormente concedido en términos de autonomía o de control de las pruebas, el proceso de acumulación recobra una libertad y una capacidad de controlar los «recursos humanos», a la vez que las compromete. Pero al fracasar en su intento de ofrecer bienes verdaderamente «auténticos», algo de lo que es necesariamente incapaz habida cuenta de que tal calificativo remite a lo no calculado, lo no intencional, lo no mercantil, encuentra límites a su desarrollo.

Objetos sospechosos: el ejemplo de los productos ecológicos

Un buen ejemplo del modo en el que la recuperación capitalista de la demanda de autenticidad conduce a ciclos rápidos de entusiasmo y decepción es el de los productos ecológicos. En efecto, este ejemplo muestra cómo el deseo de los consumidores por productos calificados de «naturales», considerados menos contaminantes o menos nocivos para la salud, puede verse frustrado cuando la respuesta capitalista a esta demanda pasa por el marketing y la publicidad.

El consumismo verde, frecuentemente acompañado de una crítica del capitalismo y de la sociedad de consumo, puede considerarse como uno de los refugios actuales de la crítica artista, al menos durante su periodo de formación en el transcurso de la década de 1970. Basado en una temática que, en sus formu-

laciones más generales y extendidas, otorga un valor a la naturaleza como lugar en el que reside lo auténtico, es decir, por una parte, lo «original», que debe ser preservado en cuanto tal y que siempre corre el peligro de ser «desnaturalizado» por copias evaluadas según su fidelidad al modelo, y, por otra, en cuanto reserva de diferencias estéticas (el paisaje) y orgánicas (la diversidad biológica) cuya proliferación constituye por sí misma una riqueza. Desde este punto de vista, cabe cuestionar los productos industriales por su contribución a la degradación del medio ambiente.

El desarrollo del consumismo verde a finales de la década de 1980 (que los especialistas del marketing denominan la «revuelta de los *caddies*») originó la crisis de un cierto número de empresas provocando un brusco descenso del consumo de sus productos, acusados por los movimientos conservacionistas de contaminantes o nocivos para la salud (tales como las lejías con fosfatos, los aerosoles con CFC y, en Estados Unidos, las manzanas tratadas químicamente, algunos envases de plástico). Las preocupaciones medioambientales de los consumidores se manifestaron al principio en términos de lo que A. Hirschman designa como defección *[exit]* (en contraposición a protesta *[voice]*). De 1988[28] a 1990, la proporción de los consumidores verdes (individuos que manifiestan criterios ecológicos a la hora de elegir un producto) ascendió en Gran Bretaña de un 19 a un 50 por 100 (Cairncross, 1993, p. 173).

Los distribuidores fueron los primeros en tomar conciencia del fenómeno: trasladaron el desarrollo del consumismo verde a los productores, favoreciendo a los proveedores de productos supuestamente menos contaminantes. Los mismos productores comenzaron a interesarse más de cerca por los procedimientos empleados por los subcontratistas, lo que contribuyó al desarrollo de las prácticas de rastreo y de normalización contractual. Como respuesta a la amenaza del consumismo verde se desarrollaron también, en los últimos años de la década de 1980 y primeros de la de 1990, especialmente en los países anglosajones, tanto estudios enfocados hacia el mejor conocimiento de las actitudes de los consumidores con respecto a esta cuestión como reflexiones orientadas a inculcar cierta conciencia ecológica entre los responsables de la gestión empresarial (el *ecomanagement*). A partir de 1989, los estudios que demostraban que los consumidores verdes disponían de un poder adquisitivo y de un nivel educativo superior a la media y que estaban dispuestos a gastar un 25 por 100 más por productos menos contaminantes o, en el caso de los alimentos, por productos «biológicos» estimularon la fabricación de productos menos agresivos ecológica-

[28] En 1988 se publicó en Gran Bretaña la *Green Consumer Guide*, con su atribución de estrellas a las empresas y productos en función de su grado de respeto al medio ambiente. En cuatro semanas este libro se puso a la cabeza de los libros más vendidos (Caincross, 1993, p. 175).

mente, los productos ecológicos, y el desarrollo de un marketing que hacía hincapié en la protección del medio ambiente (Bennahmias, Roche, 1992, pp. 118, 125). Tras los temores de finales de la década de 1980, muchas empresas descubrían esperanzadas la virtualidad de un nuevo mercado de gama alta[29].

El marketing ecológico se desarrolló en varias direcciones. La primera consistió en patrocinar campañas para la protección del medio ambiente y en darlo a conocer mediante una insignia (mecenazgo ecológico). Pero resultaba así mismo tentador el recurso a una publicidad ecológica que recalcara los esfuerzos realizados para hacer que los productos fuesen menos contaminantes y nocivos, para que su modo de producción fuera más respetuoso con la naturaleza o para facilitar su eliminación una vez usados. Los argumentos empleados eran de este estilo: la producción de la carne de vaca empleada en tal cadena de restaurantes no ha contribuido a la deforestación; el modo de pesca de los atunes para las conservas no ha sido nocivo para los delfines[30]; tales pilas no contienen mercurio; los camiones de tal empresa usan gasolina sin plomo; tal otra utiliza papel reciclado para sus envases (Cairncross, 1993, p. 178).

Pero, enseguida, los consumidores se volvieron cada vez más escépticos con respecto a este tipo de argumentos. Como respuesta, los especialistas del marketing intentaron camuflar el tono comercial de sus campañas recurriendo a expertos externos, a autoridades públicas, a comités plurales, a asociaciones defensoras del medio ambiente[31], a los institutos responsables de los sellos de calidad y a consultas en materia ecológica realizadas a gabinetes provistos de herramientas ecológicas (Vigneron, Burstein, 1993), para conseguir «construir una credibilidad» frente a «los perros guardianes del medio ambiente» (Bennet, Frierman, George, 1993). Sin embargo, parece que la pérdida de credibilidad del ecomarketing se debió no sólo a la utilización de argumentos bastante poco fundamentados o al hecho de que un producto que era menos contaminante en el aspecto destacado por la publicidad pudiera resultar más contaminante en algún otro aspecto omitido por ésta, sino también al hecho mismo de ver el lenguaje de la ecología convertido en argumento comercial. *La mercantilización bastaba para sembrar la duda sobre la verdad y valor de los productos ecológicos*. Por consiguiente, el porcentaje de compradores dispuestos a desplazarse o a pagar más caro por los productos verdes comenzó a descender a partir de los primeros años de la década de 1990 (Cairncross, 1993, p. 182). Por ejemplo, éste fue en Francia el caso de Monoprix, uno de los primeros grandes distribuidores que lanzaron al mercado «productos verdes» (en 1990), que, al haber optado por el *ecomarketing* en vez de por el mecenazgo medioambiental, se vio tachado de «ecolomarketing» (Vigneron, Burstein, 1993). Al mismo tiempo, movimientos ecológicos más radicales (como los Amigos de la Tierra) criticaban el consumismo verde considerando que había contribuido, al favorecer la comercialización de nuevos bienes, a dar un nuevo impulso al capitalismo en el momento en el que los mercados alcanzaban su punto de saturación, retrasando de este modo el fin de la sociedad de consumo (Yiannis, Lang, 1995, p. 165).

Una nueva exigencia de autenticidad: la crítica de los productos fabricados

El modo en el que el capitalismo ha incorporado, mercantilizándola, la demanda de autenticidad ha conducido a una redefinición de la misma. La definición de lo inauténtico como lo seriado y lo estandarizado en cuanto disolventes de la diferencia, a la que cabía contraponer la autenticidad de lo singular como principio de resistencia a la uniformidad de la serie, se ha visto reemplazada por una definición de lo inauténtico como *reproducción de una diferencia con fines comerciales*, como copia, en contraposición a la autenticidad de lo original. La tensión entre la verdad de lo original y la artificialidad de lo «fabricado» a su imagen y semejanza orienta el significado de la calificación de lo auténtico en una dirección que *hace* menos referencia al objeto en sí mismo que a las *intenciones* de quien lo ofrece: se convierte en auténtico lo que ha sido hecho sin una segunda intención estratégica, es decir, sin otra intención que el hacerlo en sí mismo en contraposición a la intención de hacer para vender, como en el ejem-

[29] Dos especialistas estadounidenses en marketing de productos ecológicos describen en estos términos el entusiasmo suscitado por el descubrimiento de este nuevo mercado: «Cuando a finales de la década de 1980, el medio ambiente se puso de repente a la cabeza del *hit-parade* de las "buenas causas", los empresarios y los especialistas del marketing no tardaron en saltar sobre lo que prometía convertirse en la más perfecta de las máquinas. "Es la mejor oportunidad de negocios de todo el siglo", se decía. ¿Qué podía resultar más sencillo? Transformar buenas acciones verdes y limpias en hermosos billetes verdes» (Frause, Colehour, 1994, p. 1).

[30] Heinz, para hacer frente al boicot a las conservas de atún, afirmó haber llevado a cabo una investigación para asegurarse de que el material de pesca utilizado no era nocivo para los delfines. Argumento de venta refutado por Greenpeace, que demostró que las subcontratas de Heinz utilizaban siempre peces pescados según métodos muy antiguos que no eran *dolphin-safe*, lo que condujo a una pérdida de credibilidad de la firma (Frause, Colehour, 1994, pp. 186-187).

[31] Mc Donald's es un buen ejemplo. Al percatarse dicha firma de que los defensores del medioambiente la consideraban una *bad guy*, el argumento de sinceridad empleado fue que la decisión de reciclar los envases de polietileno se había tomado previo acuerdo con el Environmental Defense Fund, una asociación de defensa del medio ambiente que había iniciado una campaña contra las basuras producidas por los envases de *fast food* (Frause, Colehour, 1994, pp. 184-185).

plo de los productos ecológicos, de hacer (o de hacerse) querer, de hacer (o de hacerse) admirar[32]. Igualmente, en lo que respecta a las relaciones entre las personas, el hecho de que en el mundo conexionista se haya puesto de relieve que resultan provechosas con independencia, cómo se establezcan tiende a conducir a una generalización de las sospechas sobre las intenciones que presiden su establecimiento. Desde ese momento, la calificación de inauténtico tiende a atribuirse a todas las formas de acción de las que se sospechan «segundas intenciones», es decir, un propósito estratégico o «manipulador».

La forma que adopta en la actualidad la crítica de la inautenticidad entronca con una tradición –distinta a la de la problemática de la masificación, dominante en la primera parte mitad del siglo XX– en la que se arraiga la denuncia de lo artificial en contraposición a lo espontáneo, de lo mecánico con respecto a lo vivo, de lo sincero en contraposición a lo estratégico y, por consiguiente, de la emoción vital surgida de manera no intencional frente a la imitación simulada: la denuncia del «espectáculo». Esta tradición que, como ha demostrado J. Parish (1981) en su monumental historia de los «prejuicios» contra el teatro, comienza su andadura durante la antigüedad griega y culmina en el siglo XVIII (particularmente con Rousseau), vive un gran auge en la actualidad. En efecto, el arte del «simulacro» resulta particularmente escandaloso cada vez que –como ocurriera de manera especial en el siglo XVIII– la crítica de las instituciones existentes traslada a las personas, en tanto que son susceptibles de emociones y de sentimientos, todo el peso de la dimensión ética que, desvinculada del respeto a una norma externa, a una moral impuesta, se revela como pura expresividad espontánea[33]. Se incrimina al teatro en tanto en cuanto se basa en la capacidad de los actores para producir los signos externos de la emoción. En efecto, en el teatro lo que se destaca es precisamente la diferencia: lo característico de cada perso-

[32] En este sentido, la autenticidad de los bienes es una extensión de la autenticidad de las personas que, superando la sinceridad, como voluntad de decir la verdad –de decir las cosas como son–, lo que supone una reflexividad, se refiere a un estado en el que la persona hace cuerpo con lo que expresa sin que quepa distinguir entre lo que pertenece al orden del ser y lo que pertenece al orden de la comunicación y, en consecuencia, sin que sea necesario hacer referencia a una reflexividad y a una intencionalidad. Para ilustrar la diferencia entre sinceridad y autenticidad, Lionel Trilling toma el ejemplo del protagonista del poema de Wordsworth, «Michael», a quien describe como si fuera uno con su tristeza, de tal suerte que sólo cabe aprehender su ser como el ser de la tristeza (Trilling, 1971, p. 93).

[33] Por ejemplo, según los autores escoceses de la Ilustración, el momento de compasión manifestado en la emoción frente al espectáculo del sufrimiento ajeno es el momento en el que se revela la plena humanidad de las personas. Habida cuenta de la importancia del rol otorgado a las emociones en la vida moral, se convierte en crucial ser capaz de distinguir entre las emociones reales, aquellas que tocan directamente al corazón, y las emociones interpretadas, puramente externas, mimetizadas, sin ningún referente en la vida interior.

naje, los sentimientos que sólo es capaz de expresar el rostro humano, con su risa o sus lágrimas, la singularidad de los gestos en cuanto manifestaciones de una *hexis* corporal particular, etc. Pero todo es simulado, premeditado: la realización de la diferencia está sometida a una finalidad externa, el placer del espectador; todo es falso[34].

Así pues, la mercantilización de todo, como apropiación capitalista de la diferencia con el propósito de extraer un beneficio, podría ser así mismo modo denunciada –por ejemplo, en Debord o, desde otra perspectiva, en Baudrillard– como espectacularización de todo, como aniquilamiento de todo impulso vital auténtico que, apenas esbozado, es inmediatamente *codificado* con objeto de que ocupe un lugar en la circulación mercantil de los signos que pasa a ocupar el lugar de la experiencia de la verdadera «vida» en contacto con el mundo[35]. La

[34] A la «opacidad del teatro», que aprisiona al espectador –fascinado por la ilusión– en su «soledad» y lo aleja de este modo de la verdadera «vida», se contrapone, en la *Lettre à D'Alembert [Carta a D'Alembert]* de Rousseau (aunque también en *La Nouvelle Héloïse*), el «mundo de la transparencia» de la fiesta, como «autoafirmación de la transparencia de las conciencias», en el que cada uno es a la vez «actor y espectador» (Starobinski, 1971, pp. 116-121).

[35] En Baudrillard la denuncia de la «sociedad de consumo» en la década de 1970 se radicaliza, en los años 1980-1990, en una crítica de «la sociedad de la simulación» en la que el dominio de la mercancía desemboca en una proliferación ilimitada de imágenes en las que no se ve nada (imágenes de síntesis, vídeo, etc.). Véase, por ejemplo, su análisis de la guerra del Golfo como orgía virtual (Baudrillard, 1991). Esta mercantilización no se olvida del moderno proyecto de liberación –política o sexual– convertido a su vez en una mercancía cualquiera que se entrega a los *media* y a sus comentarios para, en esta lógica, ser consumida. En Guy Debord, la oposición entre espectáculo y vida es central (Coupat, 1997). *La société du spectacle [La sociedad del espectáculo]*, escrito a mediados de la década de 1960, anuncia el paso, presente en muchas de sus páginas –sirva de ejemplo la denuncia de la centralización administrativa (p. 27) o la de las «mercancías producidas en serie» (p. 163)–, de la primera a la segunda crítica de la autenticidad, de la que este texto constituye una de las primeras expresiones sistemáticas. En Debord, la crítica del espectáculo no puede reducirse en absoluto, como muchas veces se ha hecho, a una crítica de los media. Pretende ser una crítica radical del estado del mundo bajo el imperio de una mercantilización de la que nada escapa. El espectáculo, prueba de «un deslizamiento generalizado del *tener* al *parecer*» (p. 22) que conduce a «*hacer ver* [...] el mundo que ya no se puede tocar» (p. 23), es negación de la «vida»: cuanto más contemple el espectador, menos vivirá; cuanto más acepte reconocerse en las imágenes dominantes de la necesidad, menos comprenderá su propia existencia y su propio deseo» (p. 31). A partir de de ese momento estará «separado de su vida» (p. 32). El espectáculo es en Debord el último estadio de la mercancía, el momento en el que, como todo puede ser transmutado en mercancía, «la mercancía ha conseguido la *ocupación total* de la vida social» (p. 39): «el mundo a la vez presente y ausente que el espectáculo *hace ver* es el mundo de la mercantilización que domina todo aquello que se vive» (p. 36). El espectáculo, en el que todo se torna equivalente, se ha convertido, al mismo nivel que el dinero, en «el equivalente general abstracto de todas las mercancías» (p. 34) (Debord, 1992).

sospecha de un simulacro generalizado, de una mercantilización de todo, incluidos los más aparentemente nobles y desinteresados sentimientos, forma parte, en efecto, de nuestra condición contemporánea, como quedó ilustrado, por ejemplo, a comienzos de la década de 1990, con la virulenta denuncia de la acción humanitaria como espectáculo televisivo.

Si esta sospecha sobre la autenticidad de las personas y de las cosas puede expresarse ahora de manera particularmente explícita, ello se debe a que ésta se desprende de la crítica de la sociedad de masas a la que estaba, desde finales del siglo XIX, de alguna manera incorporada. En Marcuse, por ejemplo, que apunta en primer lugar a la sociedad estadounidense de su época, una parte importante de la crítica de la sociedad de masas incorpora la temática de la recuperación a través de la mercantilización de todo, aunque no le concede una verdadera autonomía[36]. La autocrítica capitalista de la sociedad de masas y de la mercantilización de la diferencia han abierto el camino a una denuncia de toda la realidad como ilusión y como puesta en escena: como espectáculo en cuanto última forma de la mercancía.

Sin embargo, como trataremos de demostrar a continuación, esta nueva crítica de la inautenticidad no puede alcanzar su plenitud, toda vez que se ve neutralizada por otro conjunto ideológico que data de la década de 1960. Y esto es, además, lo que confiere a la denuncia contemporánea de la inautenticidad como algo fabricado, como espectáculo y simulacro, una especificidad: la de encontrarse permanentemente frenada, de alguna manera desde el interior, desde el momento en que consigue recuperar algún tipo de autonomía.

4. LA NEUTRALIZACIÓN DE LA CRÍTICA DE LA INAUTENTICIDAD Y SUS EFECTOS SECUNDARIOS

Comprender esta neutralización pasa por una vuelta al periodo que converge en mayo de 1968, en el que se asiste, en efecto, a dos movimientos contradictorios. Como ya hemos visto, son, por un lado, los años durante los cuales la crítica de la inautenticidad del mundo alcanza una repercusión social que conduce a su recuperación por el capitalismo. Pero también, por otro, es en este periodo, y desde posturas igualmente asociadas a mayo de 1968, cuando se elabora una *deconstrucción radical de la exigencia de autenticidad* tal y como había sido expresada en la primera mitad del siglo XX. Se acusa de ilusión, desde diferentes puntos de vista, al antiguo modelo de autenticidad: de elitismo burgués, reaccionario e incluso «fascista»; de ilusión de la presencia, y en particular de la presencia para sí, de un sujeto «auténtico»; de fe ingenua en la existencia de un «original» cuyas representaciones pudieran ser más o menos fieles y, por lo tanto, más o menos auténticas, en la medida en que contraponen la verdad a la mentira (al simulacro).

Esta crítica, formulada en un principio en círculos relativamente restringidos y de la que más tarde ofreceremos algunos ejemplos, será objeto en el transcurso de los siguientes veinte años de una amplia difusión, inseparable del auge del modelo de la red. La deconstrucción del antiguo concepto de autenticidad –como fidelidad a uno mismo, resistencia de un sujeto frente a las presiones ajenas, exigencia de verdad entendida como compromiso con un ideal– está efectivamente relacionada con la concepción de un mundo en red. En el mundo conexionista, la fidelidad a uno mismo es rigidez; la resistencia frente a los demás, rechazo a conectarse; la verdad definida desde la identidad de una representación con respecto a su original, desconocimiento de la variabilidad infinita de los seres que circulan por la red y que se modifican cada vez que entran en relación con seres diferentes, de tal forma que ninguno de sus avatares puede tomarse como punto de origen con el que quepa confrontar otras manifestaciones. En un mundo en red ya no cabe plantearse formalmente la cuestión de la autenticidad en su acepción de la primera mitad del siglo XX, ni tan siquiera en la formulación que hemos visto surgir tras el intento de recuperación capitalista de la crítica de la estandarización, que todavía supone la posibilidad de un juicio cuyas evaluaciones establecen su fundamento mediante la referencia a un origen.

Ahora bien, y éste es uno de los argumentos principales de este libro, la reorganización capitalista ha llevado aparejada la recuperación de la idea de red, por más que el surgimiento de dicho paradigma haya sido el resultado de una historia autónoma de la filosofía y en ningún momento haya estado ni directa ni intencionalmente elaborado para hacer frente a los problemas con los que el capitalismo ha tenido que lidiar desde la década de 1960.

Cabe decir, sin caer en exageraciones ni paradojas, que el capitalismo ha intentado recuperar (a través de la mercantilización que hemos analizado previamente) la demanda de autenticidad que subyace en la crítica de la sociedad de consumo, pero también ha endogenizado desde otra perspectiva y de mane-

[36] Para Marcuse el tipo de tolerancia y de libertad ofrecido por la sociedad democrática es el propio origen de una nueva forma de totalitarismo «sin terror». A su juicio, la opresión de la sociedad democrática no surge de su asimilación al querer ciego de las masas concedido a la omnipotencia del demagogo, como para Le Bon y sus sucesores, sino que reside precisamente en una libertad ofrecida del mismo modo que cualquier otro bien de consumo de masas. La tolerancia, la ausencia de represión eliminan de raíz la posibilidad de la transgresión como vía de acceso a la verdad del deseo y, por consiguiente, a una vida auténtica. M. Walzer critica *El hombre unidimensional*, resumiendo la tesis defendida por Marcuse en la máxima «cuanto mejor, peor», y califica a dicho autor, que le recuerda a Ortega y Gasset, de «crítico antidemocrático. Casi el único entre los izquierdistas del siglo XX» (Walzer, 1995, p. 199).

ra relativamente independiente, gracias a la metáfora de la red, la crítica a dicha exigencia de autenticidad, cuya formulación diera lugar al despliegue de paradigmas reticulares o rizomáticos.

Esta doble y contradictoria incorporación tiende a reconocer como válida la demanda de autenticidad y, a la vez, a crear un mundo en el que ya no sea necesario plantearse esta cuestión, de tal forma que, como ya veremos, aquí yace en gran medida el origen de tensiones existenciales –indisociablemente éticas y psicológicas– que pesan sobre las personas implicadas en el proceso de acumulación. Aunque esta situación, por sus tensiones, puede afectar a las personas implicadas en ella, hay que reconocer que también permite al capitalismo esquivar el fracaso al que parecía condenado dados sus intentos de respuesta a las demandas de autenticidad. En efecto, desde el punto de vista de la acumulación ilimitada, más vale suprimir esta cuestión, que las personas se convenzan de que todo es o no puede ser más que simulacro, de que la «verdadera» autenticidad ha quedado definitivamente excluida del mundo y de qué la aspiración a lo «auténtico» era pura ilusión. De este modo, aceptarán más fácilmente las satisfacciones procuradas por los bienes ofertados, con o sin el envoltorio de «auténticos», en vez de soñar con un mundo diferente al del artificio y las mercancías.

Paralelamente a su incorporación al capitalismo, la descalificación de la demanda de autenticidad ha tenido también sus efectos en las formas de expresión de las nuevas demandas de autenticidad que, tras el trabajo de deconstrucción, ya no podían seguir siendo tan «naïfs» como en el pasado y continuar creyendo de veras en la posibilidad de una autenticidad preservada en algún lugar. Por lo tanto, la nueva demanda de autenticidad ha de formularse permanentemente desde una distancia irónica con respecto a sí misma.

Así pues, las tensiones existenciales derivadas de la contradicción interna del capitalismo, que se jacta de ser más «auténtico» a la vez que se reconoce en un paradigma para el que la exigencia de autenticidad carece de sentido, se multiplican ante la carencia de una salida posible por parte de la crítica empeñada en denunciar al mismo tiempo la inautenticidad y la ingenuidad de esa denuncia.

Antes de analizar estas tensiones, tenemos que analizar con más detalle la manera en que la antigua exigencia de autenticidad ha sido desarticulada teóricamente, antes de verse descalificada en sus manifestaciones cotidianas hasta el punto de resultar anacrónica e incluso ridícula.

Descalificación de la búsqueda de autenticidad

En la segunda mitad de la década de 1960 y durante la de 1970, la temática de la autenticidad se somete, por parte de autores cuyo nombre se asocia con

frecuencia, con o sin acierto, al «pensamiento del 68», a un sistemático trabajo de deconstrucción, sin duda deudor de la determinación de acabar con las diferentes formas de existencialismo (sobre todo, con el existencialismo cristiano, por no hablar del personalismo) imperantes en la filosofía de la década de 1950. Esta crítica radical se plantea desde posiciones que, aun partiendo de distintas orientaciones filosóficas, comparten la voluntad de terminar con ese sujeto responsable ante el cual la alternativa entre autenticidad e inautenticidad, criticada como pura ilusión o como expresión del *ethos* burgués, se presentara como elección existencial. Con un propósito simplemente indicativo, daremos tres ejemplos de esta crítica en P. Bourdieu, J. Derrida y G. Deleuze.

Desde una postura próxima a lo que hemos denominado «crítica social», P. Bourdieu desvela la presencia de un desprecio aristocrático hacia las clases populares, que subyace en la crítica de la masificación. Sus blancos son, sucesivamente, la sociología de los «medios de comunicación de masas», acusada de ignorar las diferentes interpretaciones que los miembros de las distintas clases sociales dan a un mismo mensaje mediático y los usos diversos que le otorgan (Bourdieu, Passeron, 1963); el subjetivismo sartreano y el olvido de «las condiciones sociales de acceso» a unas formas de vida «auténticas»[37]; la oposición heideggeriana entre la autenticidad y la inautenticidad, entre la palabra auténtica y la charla cotidiana, que él asimila a una ideología, es decir, en este caso preciso a una expresión entre otras de la repugnancia que inspiran las masas industriales a los profetas de la «revolución conservadora» de los años 1920-1930 en Alemania (y por ello, a una anticipación del nazismo) (Bourdieu, 1975)[38]; por

[37] En una extensa nota (nota 33) de *L'Esquisse d'une théorie de la pratique [Bosquejo de una teoría de la práctica]*, P. Bourdieu critica lo que él denomina el «ultrasubjetivismo» de Sartre, quien, al ignorar «el tema de las *condiciones económicas y sociales de la toma de conciencia de las condiciones económicas y sociales*», sitúa en «el principio de la acción revolucionaria un acto absoluto de donación de sentido, una "invención" o una conversión». El «mundo de la acción» sólo es «ese universo imaginario de posibles intercambios completamente dependientes de los decretos de la conciencia que lo crea y, por lo tanto, totalmente desprovisto de *objetividad*». «Este artificialismo –añade P. Bourdieu– tan sólo reconoce como límite a la libertad del ego aquel que la libertad se impone a sí misma por la libre abdicación de la promesa o por la dimisión de la mala fe, denominación sartreana de la alienación, o la que la alienante libertad del alter ego le impone en los combates hegelianos entre el amo y el esclavo» (Bourdieu, 1972, pp. 248-249).

[38] «Está claro que la oposición entre la *Eigentlichkeit*, es decir, la "autenticidad" y la *Uneigentlichkeit*, la "inautenticidad", "modos cardinales del ser ahí" como dice Heidegger, en torno a los cuales, desde la perspectiva de las lecturas estrictamente internas, se organiza toda la obra, tan sólo es una forma y una forma particularmente sutil de la común oposición entre la "elite" y las "masas"» (Bourdieu, 1975, p. 113). La continuación de este pasaje es particularmente esclarecedora porque permite leer, solapadamente, la crítica a otros adver-

último, el «punto de vista propiamente estético», de la «estética pura» y del «gusto natural» desvelados como expresión de «una ideología carismática» que tiene por objetivo disimular «las condiciones ocultas del milagro de la desigual distribución entre las clases de la aptitud para un encuentro inspirado con la obra de arte» y proveer a los privilegiados de la cultura de los beneficios de la distinción (Bourdieu, 1979, pp. 29 y ss.). Por lo tanto, la relación entre el hombre de gusto y la obra de arte considerada «auténtica» en tanto que sublime –encuentro inspirado entre una mirada y una obra– no es más que el desciframiento de un código inculcado pero ignorado como tal[39].

Segundo ejemplo, contemporáneo del primero: J. Derrida no aborda directamente el proceso de oposición existente entre la existencia auténtica del ser para *sí versus* la huida hacia la banalidad cotidiana del «se». Pero, al imponerse, en *De la grammatologie [De la gramatología]*, libro publicado en 1967, la tarea de la deconstrucción de la oposición en la que se asienta, a su juicio, la metafísica occidental en su totalidad, la oposición entre la «voz» y la «escritura», establece una distancia y, de alguna manera, relativiza la primacía al mismo tiempo ontológica y ética concedida a la «presencia» y, de este modo, al objetivo de la propia presencia. Al poner en cuestión el privilegio que se otorga a la voz, a la palabra viva tomada como expresión sin distancia ni intermediarios de la verdad del ser cuya presencia se revelaría de este modo en lo que tiene de auténtica –en contraposición a la escritura como presencia diferida y como operadora de la distancia,

sarios contra los que Bourdieu no ha dejado de batallar, los personalistas (la alusión a «la persona aquí llamada *Dasein*») y los sociólogos de los medios de comunicación de masas inspirados en la Escuela de Frankfurt («las fuerzas niveladoras que otros llamarían "masificadoras"»): «Sería necesario enumerar, a lo largo del pasaje, mil veces comentado, sobre el "se", los lugares comunes del aristocratismo universitario del mérito y de la cultura, alimentado de *topoi* sobre el *agora*, antítesis de la *scholè*, ocio-y-escuela: el horror de la estadística (el tema de la "media"), símbolo de todas las operaciones de "nivelación" que amenazan a la "persona" (aquí llamada *Dasein*) y sus atributos más preciosos, la "originalidad" y el "secreto"; el odio hacia todas las fuerzas "niveladoras" que otros llamarían "masificadoras")» (*ibid.*).

[39] A decir verdad, permanece en *La distinction [La distinción]* una especie de posición de autenticidad, en ningún momento explicitada como tal: la de la «estética popular», «basada en la afirmación de una continuidad del arte y de la vida» y en «la subordinación de la forma a la función» (p. 33). Ésta es la posición desde la que cabe desvelar dos representaciones de lo inauténtico. Por un lado, una inautenticidad primordial, la del «gusto puro» (p. 46); y, por otro, una inautenticidad que se podría calificar de *derivada*: la del «pequeñoburgués» que, preocupado de distinguirse del gusto popular pero sin recursos para acceder al gusto burgués, está condenado al «símil», «especie de farol *[bluff]* inconsciente que engaña sobre todo al que se lo tira *[bluffeur]*, primer interesado en confundir la copia con el original y lo falso con lo auténtico, como los compradores de "imitaciones", de saldos o de objetos de ocasión que pretenden convencerse de que "es menos caro pero hace el mismo efecto"» (p. 371).

como suplemento y como artificio contingente que pone en peligro la verdad–, J. Derrida desmonta un símbolo que había constituido, desde Rousseau, uno de los más potentes resortes susceptibles de sostener una exigencia de autenticidad[40].

Y como tercer y último ejemplo, la empresa deleuziana desarrollada en *Différence et répétition [Diferencia y repetición]*, obra publicada en 1968, prácticamente al mismo tiempo que *De la grammatologie*. G. Deleuze lleva a cabo una crítica de la representación, entendida como la adecuación entre la cosa y el concepto, solidaria de una metafísica en la que ya no es posible mantener la oposición entre un original y una copia. En un mundo tal, «todas las identidades son simuladas, producidas a modo de "efecto" óptico, por un juego más profundo que es el de la diferencia y la repetición». Porque, añade Deleuze, «nuestra vida es de tal modo que, al encontrarnos con las repeticiones más mecánicas, más estereotipadas, fuera de nosotros y en nosotros, no dejamos de extraer pequeñas diferencias, variantes o modificaciones. A la inversa, repeticiones secretas, disfrazadas y escondidas, animadas por el perpetuo desplazamiento de una diferencia, restituyen en nosotros y fuera de nosotros repeticiones desnudas, mecánicas, estereotipadas». El mundo moderno es el mundo de los «simulacros». Ahora bien, «lo propio del simulacro no es ser una copia, sino echar abajo todas las copias para derribar así todos los modelos» (pp. 2-4). En el mundo del «simulacro» ya no queda ninguna posibilidad de oponer una «copia» a un «modelo»; ni una existencia dirigida hacia la autenticidad, como identidad de sí, a una existencia sometida por fuerzas externas a una repetición mecánica, ni una diferencia ontológica, que fuera la del sujeto responsable, a su pérdida en lo indiferenciado. El «plano de inmanencia» sólo conoce diferenciales de fuerza cuyos desplazamientos producen a la vez (pequeñas) diferencias, variaciones continuas entre las que no existe ninguna jerarquía, y formas «complejas» de repetición[41].

[40] Es lo que Derrida llama el *fonocentrismo*, que describe mediante un extenso comentario de Rousseau y, en particular, del *Essai sur l'origine des langues [Ensayo sobre el origen de las lenguas]*, que ocupa toda la segunda parte de *De la grammatologie* (Derrida, 1967). En Rousseau, en el que sin duda cabe encontrar la primera expresión sistemática de la exigencia de autenticidad en su sentido moderno, la voz, como presencia auténtica y como proximidad absoluta de uno con respecto a sí mismo (y, por consiguiente, como verdad), se opone a la escritura, como distancia, mediación, pérdida de la presencia que abre la posibilidad de la mentira, del mismo modo que la inmediatez de la fiesta popular se contrapone a la artificialidad del espectáculo del teatro o, desde otra perspectiva, a la manera en la que la democracia directa que celebra la asamblea de los ciudadanos se opone a la democracia representativa en la que la voluntad general, apropiada por los representantes, queda bajo la amenaza de ser desviada y degradada a interés particular.

[41] De todos modos, algo permanece como fuente de una posición moral que apunta hacia una mayor autenticidad: la primacía de la *vida* como apertura (infra o preindividual) a

Los diferentes impugnaciones de la temática de la autenticidad cuyas líneas principales terminamos de recordar tuvieron por efecto el allanamiento, desde una crítica marxista de las ideologías, del camino abierto por la Escuela de Frankfurt o por el Barthes de las *Mythologies*[42]: camino que conduce a asignar, tanto a la crítica social como a la literaria, la tarea principal de descifrar, de desvelar las operaciones de codificación que sostienen clandestinamente (como maquinarias de teatro operando entre bastidores) la pretensión de todo ser a una presencia auténtica. Esta afirmación de la primacía absoluta del código y la revelación de la ilusión de la presencia en cuanto tal pueden servir perfectamente de soporte a una crítica de la inautenticidad del mundo, pero ya no permiten oponer una expresión auténtica a una representación ilusoria.

Así mismo, el frustrado intento de liberarse de esa deconstrucción de la idea de autenticidad acontecida entre las décadas de 1960 y 1970 es, sin duda, el motivo por el que la nueva crítica de la inautenticidad del mundo entregado al imperio de la mercancía como simulacro generalizado se hunde en la aporía que consiste en denunciar del modo más radical posible la pérdida de toda realidad «auténtica» y socavar al mismo tiempo la posición normativa e incluso cognitiva desde la que pudiera plantearse una denuncia de este tipo. Si todo, sin excepción, ya no es más que construcción, código, espectáculo o simulacro, ¿desde qué posición de exterioridad podría situarse el crítico para denunciar una ilusión que se confunde con la totalidad de lo existente? La antigua crítica de la estandarización y de la masificación disponía al menos de un punto de apoyo normativo en el ideal del individuo auténtico, singular, que asumía su responsabilidad, y hacía oídos sordos a la charla de lo que «se dice». Ahora bien, en el caso de la crítica del mundo como espectáculo, ya no queda ninguna posición preservada desde la que poder reivindicar una relación auténtica con las cosas, con las personas, con uno mismo. El enfoque radical de la nueva crítica amenaza constantemente su propia posición de enunciación, ya que no es posible dejar de preguntarse desde dónde adoptar un punto de vista crítico cuando todo se ha convertido en mero simulacro y espectáculo; cuando, a partir de ahora, ya no existe la posibilidad de ninguna referencia a un mundo exterior y, por consiguiente, de ninguna definición clásica de la verdad («La ilusión ya no es posible puesto que lo real ya no es posible», Baudrillard, 1981, p. 36); cuando el «sistema» en el que estamos inmersos, completamente «codificado», «no es más que un gigantesco simulacro», que «ya no se confronta nunca a lo real, sino que sólo se confronta a sí mismo, en un circuito ininterrumpido en el que ni la referencia ni la circunferencia están en ningún lado» (Baudrillard, 1981, p. 16), y que se encuentra, por consiguiente, más allá o más acá de la verdad y de la mentira.

El primer resultado de la tensión entre la doble endogenización capitalista de una crítica de la inautenticidad y de una demanda de autenticidad consiste en haber tenido un efecto particularmente insidioso en la confianza que las personas son capaces de darse mutuamente.

La inquietud de las relaciones: entre la amistad y los negocios

Si bien es cierto que la incertidumbre que afecta a las relaciones con los otros juega, junto a factores más fácilmente observables, como el de la inseguridad económica, un papel importante en la formación de conductas tradicionalmente utilizadas como indicadores de *anomia*, cabe dedicar una atención particular a la inquietud generada, en un mundo conexionista, por la difuminación de la diferencia entre las relaciones desinteresadas, hasta ahora incluidas en el ámbito de la vida afectiva personal, y las relaciones profesionales, más bien situadas bajo el signo del interés.

El establecimiento de conexiones, tal y como se concibe en el marco de la ciudad por proyectos, no sería posible mediante procedimientos estandarizados que actuasen a distancia. El encuentro cara a cara es lo único que permite reducir la incertidumbre radical de la relación y que deja a las expectativas mutuas descubrirse, negociarse y coordinarse. En este proceso intervienen necesariamente factores de acercamiento cuya descripción pertenece al lenguaje de las relaciones amistosas o afectivas como la simpatía, el descubrimiento de gustos, intereses o lugares comunes, capaces de suscitar el tipo de confianza frecuentemente calificada como «espontánea». Las modalidades según las cuales se establecen estos vínculos, el papel desempeñado por la simpatía, se aproximan al modo en que se forman las relaciones de amistad, sobre todo si la conexión es lejana, nueva (innovadora) y no finalizada; su función, aún completamente virtual, sólo será revelada en la dinámica de la propia relación, que, de alguna manera, genera una utilidad cuyo contenido no conocía nadie con exactitud

lo ilimitado, a la proliferación, a la creatividad y como resistencia a los órdenes cerrados, a los bloqueos; la valoración nietzscheana de las fuerzas activas sobre las reactivas (inspiradoras, según Nietzsche, del resentimiento y, por lo tanto, de la moral en la acepción de la crítica del «moralismo»).

[42] Cabe encontrar en numerosas páginas de las *Mythologies* (Barthes, 1955) la prefiguración de un tema de gran éxito posterior: el del mundo como *look*. Véase, por ejemplo, el capítulo dedicado al padre Pierre, que desmonta la vestimenta del sacerdote, del modo con el que se describiría un traje de teatro destinado a dar cierta imagen del personaje, en él que cada prenda del vestuario recibe un tratamiento de signo cuyo desciframiento supone el conocimiento de un código. El padre Pierre no se viste de sacerdote conforme a los reglamentos de la institución a la que pertenece en la época en la que vive. Se ha hecho un *look* de padre. Está *relooké*, como se dice hoy de las vedettes de la canción, modelo *cura de choque*.

antes del establecimiento de la relación. Ahora bien, si el horizonte fundamental de tales relaciones es la búsqueda de beneficio, se desembocará en una confusión bastante inquietante a la hora de distinguir entre la relación amistosa y la relación de negocios, entre un compartir desinteresado de intereses comunes y la búsqueda de intereses profesionales o económicos. ¿Cómo averiguar si tal invitación a cenar, tal presentación hecha por un amigo estimado, tal participación en una discusión es gratuita o interesada, contingente o planificada?[43]. ¿Y cómo distinguir los momentos del día o del año consagrados al trabajo de los momentos de ocio, la vida privada de la profesional? ¿El objetivo de una idea como la de «actividad», central en la construcción de la ciudad por proyectos, no consiste precisamente en desdibujar las fronteras entre estos distintos y hasta ahora claramente separados estados de las personas?

El uso estratégico de las relaciones, que presenta, además, ciertos rasgos atribuibles en otros contextos a la amistad, resulta particularmente desconcertante cuando las actividades de conexión son capaces de generar ventajas económicas. Es poco visible cuando el empresario saca partido de sus relaciones para desarrollar sus propios negocios; sin embargo, los beneficios adscritos a las conexiones aparecen con claridad cuando la mediación se mercantiliza, es decir, cuando alguien recibe un salario, honorarios o una comisión en pago a su papel de mediador entre las personas que comienzan un relación de negocios (por haber contribuido, por ejemplo, a la realización de un nuevo producto al poner en contacto, durante una cena, a un científico imaginativo con un jefe de empresa abierto a la innovación). Tales actividades son problemáticas en la medida en que pueden ser acusadas de transgredir la prohibición impuesta sobre la mercantilización de los seres humanos. Recibir una gratificación pecuniaria por haber contribuido a extender una red mediante una nueva conexión entre personas o grupos entre los cuales no existía hasta entonces una relación directa o cobrar por poner en relación a un conocido con una tercera persona que deseaba conocerlo poseen un parecido desconcertante con el delito de mercantilización: el intermediario interviene como si poseyera un derecho de propiedad sobre la persona a la que pone en contacto con un tercero que espera sacar provecho de tal encuentro.

Esta confusión sobre la naturaleza de las relaciones posibles en un mundo conexionista procede de una contradicción esencial entre, por un lado, la exigencia de adaptabilidad y de movilidad y, por otro, la de autenticidad (que implica conectarse personalmente, inspirar confianza) que atraviesa el nuevo mundo y se duplica en la ciudad por proyectos.

Verificamos, por una parte, la exigencia de desplazarse, de adaptarse a situaciones diversas para poder aprovechar las oportunidades de conexiones que se presenten. Desde el punto de vista de un mundo «rizomático», la autenticidad entendida como en el viejo existencialismo, el del sujeto resistiendo en soledad a la masificación de los espíritus, ha quedado perfectamente obsoleta. En efecto, para una ontología fundamentada en la red, la búsqueda de una existencia auténtica a través del alejamiento con respecto a la masa, la soledad voluntaria o el retiro hacia uno mismo pierden todo el valor e incluso el sentido, ya que las relaciones preceden a los elementos entre los cuales se instauran y las propiedades sustanciales de las mismas personas dependen de las relaciones en las que se encuentran atrapadas. Como sólo conoce *mediaciones*, la red ignora la oposición entre, por un lado, unos seres calificados por la diferencia que los definiría desde sus atributos más profundos, íntimos y específicos y, por otro, la indiferenciación de la masa o de la serie de la que debieran sustraerse para acceder a su verdadero ser. En un mundo así puede crecer un cierto sentimiento de libertad, pero la exigencia de autenticidad está ausente.

Y verificamos, por otra, la exigencia de ser alguien seguro, alguien en quien se pueda confiar. La crítica de las instituciones y de la autoridad institucional (acusada de burocrática), la crítica de las convenciones entendidas como «conveniencias», de las relaciones «convencionales», de las prescripciones y de las reglas en las que se apoyaba la «moral convencional» (acusada de «formal» con respecto a la espontaneidad de la «ética») y, en general, de las convenciones que sustentaban los órdenes domésticos y las relaciones jerárquicas ha provocado, al transferir todo el peso de la relación a las personas, la reactivación de una referencia a la «autenticidad» formulada en términos de «sinceridad», «compromiso» y «confianza». De este modo, y por no salir de los ejemplos más evidentes, las relaciones de pareja se consideran dignas de vivirse a partir de ahora únicamente en la medida en que se sustenten en «una relación intensa», comparable a la de sus primeros momentos, las relaciones de amistad en «afinidades» espontáneas y, aunque de manera absolutamente paradójica, las relaciones familiares, las más estatutarias que quepa, en opciones «electivas» (Chalvon-Demersay, 1996). En el mundo de los negocios, el mismo tipo de desconvencionalización ha conducido a destacar la importancia de la parte «personal» de las

[43] Los mundos del arte ofrecen un ejemplo de este tipo de relación ambigua. El análisis de las características de los contextos organizativos apropiados para favorecer la aparición de creaciones artísticas consideradas como innovadoras ha hecho aparecer el rol esencial de ciertas relaciones que mezclan la amistad y la intervención de alguien diferente del artista (al que se podría llamar *coach)* en su obra al modo de una crítica empática, es decir, de una crítica en teoría formulada desde el punto de vista del proyecto del artista y no desde el de las preocupaciones de rentabilidad de la organización. Pero este tipo de dispositivo puede interpretarse como un subterfugio de la producción, puesto que está demostrado que la amistad y la «crítica cariñosa» son *de hecho* útiles para la producción de un bien de calidad, de tal forma que cabría la posibilidad de una posterior denuncia por manipulación (Chiapello, 1998).

relaciones y la necesidad de asentarlas en la «confianza», es decir, en una creencia interiorizada en la sinceridad de la relación establecida para un cierto tiempo, a la vez que el continuo establecimiento de nuevas relaciones se consideraba imprescindible para la consecución del beneficio. Así pues, la antigua concepción de la autenticidad como «interioridad» asumida frente a la banalidad del mundo exterior manifiesta su persistencia en el seno del nuevo mundo en red, que de alguna manera había sido construido, sin embargo, contra ella[44].

En un mundo en el que todo el peso de las relaciones se basa en la autenticidad de las personas, resulta particularmente perturbador ser testigo del uso de aquéllas en estrategias destinadas a crear beneficios en red, tal y como recomienda la literatura de la nueva gestión empresarial.

La nueva gestión empresarial y las denuncias de manipulación

La tensión entre una valoración de la autenticidad en las relaciones personales y una exigencia de adaptabilidad y de movilidad anida en el corazón de la nueva gestión empresarial, bien porque ambos imperativos aparezcan en los preceptos dispensados por un mismo autor, sin que la contradicción sea explícitamente reconocida, bien, aunque más raramente, porque el esfuerzo de redefinición de las formas óptimas de organización del trabajo se dedique a buscar dispositivos para reducir la oposición existente entre los dos tipos diferentes de prescripciones.

Cabe encontrar ejemplos del primer tipo en los escritos de Bob Aubrey, que, en una especie de apólogo, relata la historia de un «cliente» convertido en «amigo» a lo largo de una discusión calificada a la vez de «franca» y de «eficaz»: «Desde el momento en que nuestra relación se transformó en un entendimiento mutuo, tuve la impresión de encontrarme en el corazón de lo más verdadero y lo más noble del mundo de los negocios, la decisión de "hacer camino juntos", de darse confianza y ocuparse de la otra persona [...]. Desde entonces [...] al tomar una decisión privilegio intuitivamente la posibilidad de establecer una relación de compañerismo con mi cliente» (Aubrey, 1990 ©). El mismo autor, sin embargo, es también uno de los promotores más entusiastas de la exigencia

[44] Esta misma tensión se encuentra además en la definición de los bienes producidos por el mundo en red. Se sabe que este mundo valora fuertemente la innovación, pero como ésta se presenta como resultado de encuentros, conexiones e hibridaciones que se efectúan constantemente en la red, nunca puede alcanzar el carácter de absoluta: nada permite ya afirmar la primacía de un «original» frente a unas «copias», puesto que cada transformación se opera bajo la égida de la multiplicidad y de la variación infinita.

de movilidad, que él designa de manera especial con la expresión de «empresa de sí». Del mismo modo, R. Moss Kanter preconiza al mismo tiempo la «empatía» («la conclusión de acuerdos satisfactorios depende de la empatía, es decir, de la capacidad de ponerse en el lugar del otro y de apreciar sus objetivos») y la adopción de un «sistema flexible de asignación de tareas» a partir de «proyectos a la vez sucesivos y paralelos, de duraciones y relevancias variables entre los que circularán equipos de importancia diversa según las tareas, los desafíos y las oportunidades» (Moss Kanter, 1992 ©). Por fin, como último ejemplo, H. Landier hace hincapié, un poco después, en la necesidad de «adaptarse rápidamente» y de «desarrollar relaciones informales» en una «cooperación libremente consentida basada en la confianza» (Landier, 1991 ©).

Por el contrario, el deseo de reabsorber esta tensión es lo que anima a I. Orgogozo a contraponer dos formas diferentes a los antiguos modos jerárquicos de comunicación que ella condena: la primera, ideal (e inspirada a su juicio, en J. Habermas y en la «ética de la discusión»), en la que «la universalización de los intereses no desciende desde arriba, sino que surge de la discusión libre y honesta entre los intereses particulares en un proceso de construcción progresiva»; la segunda, «perversa», que, «bajo aspectos modernos», consiste en manipular a los actores de la empresa por medio de «una comunicación mistificadora». De este modo, se pide a los individuos que sean «leales, sinceros y entusiastas», pero sometiéndolos a tales presiones que de hecho «sienten miedo, desconfianza y odio» en contextos en los que «la valoración de los recursos humanos significa pura y simplemente el arte de exprimir el limón» (Orgogozo, 1991 ©). El consultor emprende aquí la tarea de denunciar los usos manipuladores de las nuevas prácticas de la gestión empresarial y de proponer nuevos modos de coordinación de las personas en el trabajo que no pasen ni por «órdenes o informaciones» transmitidas desde arriba ni por incitaciones personales o incluso afectivas, con el propósito de lograr de manera indirecta y disimulada el resultado deseado.

De hecho, las condiciones laborales vigentes en la empresa son particularmente susceptibles de convertirse en objeto de acusaciones de *manipulación*. En efecto, si la gestión empresarial consiste todavía en *mandar hacer* algo a alguien, la manipulación y la sospecha de manipulación se desarrollan cuando se vuelve difícil recurrir a las formas clásicas del mando que consistían en dar órdenes y suponían el reconocimiento de una subordinación y la legitimidad de un poder jerárquico. Ahora bien, los últimos veinte años han estado marcados por el debilitamiento de las órdenes convencionales y de las relaciones jerárquicas, tanto en el mundo industrial como en el doméstico, denunciadas como autoritarias, y por la multiplicación de las reivindicaciones relacionadas con la autonomía. En este contexto, se hace necesario sustituir, siempre que se pueda, el mando jerárquico por prácticas que conduzcan a la gente a hacer *por sí misma* lo que se desea

que hagan y como si fuera el resultado de una decisión voluntaria y autónoma. De este modo, como ya hemos visto en el capítulo I, los «cuadros» han de transformarse en «inspiradores», en «*coachs*» o incluso en «líderes», cuya función consiste en formular «visiones» entusiasmantes para que los hombres se muevan por sí mismos ahora que ya no es legítimo obligarles a hacerlo.

El desarrollo de técnicas que inducen a las personas a hacer de manera aparentemente voluntaria lo que se desea que hagan se ha visto particularmente estimulado. Piénsese, por ejemplo, en el desarrollo de las técnicas de comunicación (interna y externa), en la corriente de desarrollo organizativo que busca, sobre todo, que las personas «tomen conciencia» de la existencia de «problemas» previamente identificados por la dirección para facilitar un cambio posterior del modo de organización, o la gestión empresarial participativa, basada en la voluntad del superior jerárquico de tomar decisiones que se apoyen en las opiniones de sus colaboradores, a los que se permite después adherirse a la decisión.

Ahora bien, tales dispositivos, cimentados en el consentimiento y en la adhesión, logran alcanzar sus objetivos tan sólo cuando se acomodan a formas tomadas prestadas de las típicas representaciones de una gramática de la autenticidad: la gramática de las relaciones espontáneas y amistosas, de la confianza, de la solicitud de ayuda o de consejos, de la atención ante el malestar o al sufrimiento, de la simpatía e incluso del amor. Quienes se encuentran atrapados en estos dispositivos no pueden ni negarse categóricamente a participar en tales intercambios, lo que los llevaría directamente al apartamiento o al despido, ni ignorar, incluso en los momentos en los que se entreguen con menos reservas e incluso con placer, que estas relaciones más «auténticas» están ligadas a técnicas de «movilización» [denominadas así por Crozier y Sérieyx (1994 ©) para distinguirlas con claridad de antiguas formas «infantilizantes» de «motivación», que ya no «atrapan a las personas con alto nivel de escolarización»]. Pero tampoco pueden, a riesgo de perder su autoestima y su confianza en el mundo, participar, al menos de forma duradera, con un completo cinismo, de las modalidades de la apariencia, ya que estas nuevas técnicas, en la medida en que se basan menos en procedimientos y dispositivos materiales (como era el caso de la cadena) que en personas y en el empleo que éstas hacen de los recursos que dependen de su presencia corporal, de sus emociones, sus gestos, su voz, etc., se confunden con quienes las ponen en marcha, cuyas cualidades inherentes, en cuanto seres singulares, vienen a parasitar el uso estratégico que hacen de sí mismos y que se arriesgan continuamente a desbordar, de alguna manera sin saberlo, como cuando pasamos, sin solución de continuidad, de una emoción en un principio forzada y que creíamos fingida a una emoción real, que nos afecta y nos embarga de manera totalmente imprevisible. En tales situaciones, es tan fácil dejarse atrapar si uno se concentra en lo que da efectivamente de sí mismo a aquel que se encarga de mandar hacer, de convencer o de hacer desear, como, por el contrario, retirarse y despegarse, no hallando en sus esfuerzos más que la cínica aplicación de unas técnicas de manipulación.

Tales tensiones entre el compromiso con relaciones interpretadas desde una gramática de la autenticidad y la denuncia de maniobras manipuladoras son máximas cuando, y éste es el caso en la actualidad, las personas están sometidas a una fuerte exigencia de singularizarse en el universo profesional. Es el caso de las profesiones intelectuales y artísticas, en auge, marcadas por la necesidad de adquirir el valor de un prestigio propio, pero cada vez más también el de todos aquellos trabajos marcados por la precariedad en los que tal valor es condición necesaria para encontrar un nuevo proyecto. En estas situaciones lo que importa es ser el que hizo, el que tuvo la idea, y que esto se reconozca; también, la idea de haber podido ser «utilizado» se hace insoportable, porque lo que está en juego es la propia capacidad de supervivencia en un mundo en el que uno mismo ha de realizarse. Descubrir el juego del otro en su comportamiento es poner en duda la creencia en la realidad de su propio yo. Con el incremento de la exigencia de singularidad es previsible que aumenten así mismo los comportamientos paranoicos de personas que se crean continuamente manipuladas, atrapadas o recuperadas. De este modo, los órdenes instaurables en referencia a la ciudad por proyectos en formación se hallarán siempre debilitados por la posibilidad, cimentada en otros mundos –doméstico o inspirado por ejemplo–, de ser denunciados como resultados de *manipulaciones*, es decir, de una utilización cínica de la referencia a la autenticidad para mandar hacer de manera aparentemente voluntaria lo que ya no es posible imponer de forma jerárquica y, de tal suerte, como un instrumento para desarrollar la «servidumbre voluntaria».

Esta contradicción entre la exigencia de adaptación y la de «autenticidad» en las conexiones realizadas se desliza hasta el mismo corazón de la persona, ya que estos seres humanos cuya identidad se hace depender del entorno cambiante en el que son distribuidos (frente al símbolo rechazado del sujeto singular) tienen que conservar, sin embargo, la suficiente consistencia y permanencia en el tiempo y en la memoria para ser el soporte de una acumulación, sin la cual serían incapaces de enriquecerse al hilo de los encuentros.

Ser alguien y ser flexible

La tensión entre la exigencia de *flexibilidad* y la necesidad de ser alguien, es decir, de poseer un yo dotado tanto de una *especificidad* (de una «personalidad») como de una *permanencia* en el tiempo es, en un mundo conexionista, una fuente constante de inquietud. La típica expresión de esta tensión se condensa en el eslogan que

expresa el ideal de una vida lograda por el hecho de *llegar a ser uno mismo*, de cambiar para hacer advenir y descubrir lo que se era, de algún modo en potencia, para no volver a ser el mismo, desvelando a la vez la conformidad con un yo originario.

Para ajustarse a un mundo conexionista hay que mostrarse lo bastante *maleable* como para pasar por diferentes universos cambiando de propiedades. Cabe extender la lógica del alquiler o del préstamo temporal de las propiedades materiales a las propiedades personales, a los atributos de las personas, es decir, a las cualidades que, despojadas de su carácter permanente, se verifican en la situación. Para adoptar unos modos de acción adaptados a este mundo lo principal es la capacidad para reconocer en qué consiste la situación y para activar las propiedades que exige del yo. La adaptabilidad, es decir, la capacidad de tratarse a uno mismo como a un texto traducible a diferentes idiomas, constituye, en efecto, una exigencia fundamental para circular por las redes asegurando el paso, a través de lo heterogéneo, de un ser definido mínimamente por un cuerpo ligado a un nombre propio. Desde la perspectiva de este nuevo modelo de excelencia, la permanencia y sobre todo la permanencia de uno mismo o la adhesión duradera a unos «valores» son criticables como rigidez incongruente, incluso patológica y, dependiendo del contexto, como ineficacia, mala educación, intolerancia o incapacidad de comunicación.

Aunque, por otro lado, el éxito de la persona conexionista no depende tan sólo de su plasticidad. En efecto, si se limita a ajustarse a las nuevas situaciones que se le presentan corre el riesgo de pasar desapercibido o, peor aún, de que se le juzgue sin grandeza y se le asimile a los pequeños, a los nuevos, a los ignorantes o a los «cursillistas». Ahora bien, para sacar partido de los contactos que establece, tiene que interesar y, para conseguirlo, granjearse una reputación que sólo puede proceder de su exterioridad con respecto al mundo al que se acerca. El ideal de adaptabilidad entra aquí en tensión con esta otra exigencia, transaccional, de la actividad en red. En efecto, el hacedor de redes, para dar el pego ante los otros, sobre todo si pertenecen a universos alejados de suyo, ha de aportarles algo. En la medida en que su persona, su personalidad, contenga «ese algo» susceptible de interesarlos y seducirlos, será capaz de atraer su atención y obtener su apoyo o sus informaciones. Pero para ello tiene que ser *alguien*, es decir, llevar consigo elementos ajenos a su mundo, percibidos como característicos suyos. Si tan sólo es capacidad de adaptación, si no es alguien, ¿qué interés tendría adherirse a él? De este modo, el encuentro entre la exigencia de adaptabilidad y la exigencia transaccional puede llegar a causar tensiones insuperables.

Estas tensiones propias del mundo conexionista no se suprimen en la ciudad por proyectos, sino que simplemente se duplican. En efecto, el *grande* de esta ciudad ha de ser polivalente y no encerrarse en ninguna especialidad, pero ha de disponer a la vez de una competencia específica que ofrecer, sin la cual correría el riesgo de pasar desapercibido; ha de tener acceso a recursos, pero sin dejarse atrapar por esos recursos en los que se apoya para no perder la posibilidad de establecer nuevas conexiones; ha de ser capaz de un *compromiso* total con un proyecto conservando a la vez la suficiente disponibilidad como para integrarse en otro. En efecto, habida cuenta de que cada uno de estos proyectos y de estos vínculos es, por definición, temporal, debe ser capaz, y con la misma destreza, de desembarazarse, de desligarse, de recuperar la libertad para comprometerse en una nueva relación, un nuevo proyecto, más actual y beneficioso. En definitiva, tiene que inspirar confianza, lo que implica un respeto de los compromisos, pero a la vez el oportunismo necesario para desplazar sus vínculos dependiendo del carácter más o menos provechoso de las conexiones que se le presenten. Para M. Piore (1995, pp. 76-78) uno de los problemas centrales de las nuevas prácticas de gestión empresarial es la tensión entre la exigencia de compromiso y el carácter incierto, múltiple, cambiante, temporal de los proyectos. La felicidad que se promete al grande consiste en alcanzar su plenitud entendida como el descubrimiento de sus propias potencialidades. La sucesión de proyectos se concibe como la oportunidad de que cada etapa le revele un poco más de su esencia, de la identidad más profunda que le constituye y le singulariza (en cierto modo, tal y como a las vanguardias artísticas se les suponía la misión de revelar poco a poco la esencia del arte). Pero esta búsqueda de uno mismo pasa por una sucesión de pruebas que implica al mismo tiempo la variación de las identidades adoptadas según los proyectos y el mantenimiento de una personalidad permanente que permita, a lo largo del desplazamiento por las redes, la capitalización de las adquisiciones.

En un mundo tal, la posibilidad de encontrar un equilibrio entre la permanencia de sí, siempre amenazada por la rigidez, y la constante adaptación a las demandas de la situación con el riesgo de una completa disolución en el tejido de los vínculos transitorios resulta, cuando menos, problemática. La ciudad por proyectos, orden de justicia adherido a la representación de un mundo en red, introduce una de las principales tensiones que habitan el mundo conexionista en la medida en que incorpora al mismo tiempo, por un lado, la exigencia de autenticidad como garante de la validez de las relaciones personales sobre las que reposan los dispositivos de trabajo y, por otro, la descalificación de la autenticidad en beneficio de la exigencia de adaptabilidad[45].

[45] Cabe hacer el mismo tipo de observaciones en lo relativo a los nuevos usos de la psicoterapia orientados ya no a tratar de raíz el sufrimiento psíquico reconocido en sus rasgos de autenticidad, sino a enseñar al enfermo a tomar distancias de la enfermedad, a «gestionarla», para poder adaptarse a las situaciones de interacción con los demás y de satisfacción de unas exigencias transaccionales en la relación con el otro, consideradas como exigencias normativas por excelencia (Baszanger, 1995, pp. 343-356).

Sin embargo, en determinados aspectos, la ciudad por proyectos parece un intento de superar estas dificultades: no elimina la tensión, puesto que la lleva incorporada, pero sí trata de suprimir su carácter problemático. Se supone, en efecto, que esta ciudad es capaz de suprimir la cuestión de la autenticidad encaminándola hacia meras exigencias de interacción, que no están necesariamente obligadas a sumergirse en un yo profundo al que revelarían. Por consiguiente, la realización de la ciudad por proyectos es un envite considerable. Ya hemos visto que, en el tema de la justicia, esta ciudad se presentaba a la vez como una reglamentación del mundo conexionista y como una legitimación de la mayor parte de sus rasgos. En el tema de la autenticidad, la apuesta se juega en el terreno de la legitimación de una redelimitación entre las esferas gobernadas por lo interesado y las reguladas por lo desinteresado, es decir, de un desplazamiento de las fronteras entre lo que puede ser mercantilizado y lo que no.

La ciudad por proyectos y la redefinición de lo mercantilizable

Las nuevas prácticas de empresa y la nueva moral en red que las acompaña tienden a poner en tela de juicio el reparto entre las actividades y las cualidades asignadas al orden de lo personal y las encasilladas en el orden de lo profesional, reparto, sin embargo, juzgado de considerable importancia en la formación del capitalismo. Precisamente, las actividades literarias y artísticas se habían quedado al margen del capitalismo o en oposición a éste, entre otras cosas, por haberlo rechazado: la obra artística, por definición y por principio, no tenía precio, aunque las necesidades materiales obligaban a proponerla al mercado (Chiapello, 1998).

En el cosmos capitalista este reparto es esencial al menos por dos razones. La primera remite al modo de constitución de un mercado de trabajo libre que ha permitido el desarrollo de la condición salarial. Se sabe que en las categorías del liberalismo la posibilidad de un mercado de trabajo libre se fundamenta en la ficción jurídica (cuya formación puede seguirse desde el derecho romano) de una distinción clara entre la persona del trabajador, que es inalienable, y su fuerza de trabajo, que aquél puede alienar de forma contractual. En esta distinción se basa, todavía en el siglo XIX, la oposición entre, por una parte, la servidumbre doméstica, que al establecer un vínculo personal entre amos y servidores, implica no sólo subordinación sino también fidelidad y apoyo mutuo (por ejemplo, por parte de los amos, amparo y sustento familiar para los criados mayores) y, por otra, la condición obrera, que se reduce a una relación contractual únicamente referida al trabajo entre el empleador y el empleado[46]. La prohibición de alquilar personas, que limita y frena el desarrollo de las empresas de trabajo temporal y de subcontratación, se cimenta igualmente en esta distinción. Distinción, por último, que ha estimulado la formalización de las cualificaciones en certificados y títulos, sancionadores de saberes adquiridos a través de la práctica o del aprendizaje académico, en contraposición a las disposiciones que se confunden con las personas y que tan sólo son revelables mediante pruebas.

La segunda razón se refiere a la manera en que se ha efectuado el reparto entre lo interesado y lo desinteresado. Este reparto juega un papel particularmente importante en el ámbito de las relaciones personales porque permite establecer una clara distinción, al menos formal, entre dos categorías de relaciones. Por un lado, las relaciones de negocios, cuyos socios, por muy cordiales que sean sus vínculos de unión, pueden legítimamente motivarlos aduciendo la consecución de sus intereses (convergentes o competitivos), y, por otro, las relaciones de amistad, que sólo merecen el título de tales en la medida que estén perfectamente separadas de cualquier fin interesado y exclusivamente fundadas en una inclinación recíproca y en gustos comunes. Según ha demostrado A. Silver (1989), esta concepción relativamente reciente de la amistad fue establecida cuando, a raíz de la formación de una filosofía política de la economía, se pudo pensar en un dominio propio completamente regido por la competencia de intereses. Fue la autonomía del interés y de las relaciones interesadas la que repercutió en una redefinición de la amistad en términos de desinterés. Esta distinción ha desempeñado desde entonces un papel primordial en los juicios morales emitidos en las relaciones personales, frecuentemente formulados en términos de «autenticidad» y de «inautenticidad». Una relación de amistad se juzga auténtica cuando se considera completamente gratuita y se denuncia como inauténtica cuando se descubre, al menos por parte de uno de los implicados, motivos interesados subyacentes. *Darse cuenta* de que el aparente cariño de un amigo querido, por quien se siente un gran afecto, disimula *en realidad* motivos interesados y finalidades estratégicas constituye, en nuestra sociedad, el paradigma –tantas veces llevado a la literatura– de la desilusión, previa al camino del desencanto.

Ambas distinciones –entre la persona y su fuerza de trabajo y entre las relaciones gratuitas y las interesadas– desempeñan un papel central en el capitalis-

[46] De este modo, la Asamblea Constituyente excluye a los criados (que en vísperas de la Revolución Francesa representaban el 17 por 100 de la población activa parisina), porque «simbolizaban la dependencia con respecto a un tercero» (Rosanvallon, 1992, p. 120). Sieyès, citado por Rosanvallon, habla de ellos como «aquellos a los que una dependencia servil obliga no a un trabajo cualquiera, sino a la voluntad arbitraria de un amo».

mo: son movilizadas a la hora de efectuar el reparto entre lo que es mercantilizable y lo que no lo es y, por lo tanto, para constituir la oposición entre el capital y el no capital.

Así pues, en la medida en que tanto las personas como las relaciones personales pertenecen moralmente (y en gran parte jurídicamente) a lo no mercantilizable, se condena de manera casi general a quienes se considera abiertamente transgresores de esta norma. Ahora bien, es propio de la lógica capitalista someterla a tensión, habida cuenta de que el desplazamiento de la frontera entre el capital y el no capital desempeña un papel determinante en la continuidad de la acumulación, lo cual implica que se trata de la mercantilización de los bienes y servicios que hasta ese momento quedaban al margen del mercado. Pero la aceptabilidad de estos desplazamientos, toda vez que afectan a principios fundamentales de los juicios ordinarios, exige *reacondicionamientos de la relación entre beneficio y moral* (y más profundamente, sin duda, una redefinición de la antropología como modo de cualificación de lo propiamente humano), que contribuyen a su vez a transformar lo que nosotros hemos denominado espíritu del capitalismo.

Una reacomodación de este tipo es la que, al atenuar las tensiones suscitadas por los nuevos dispositivos de empresa y por el desplazamiento del beneficio hacia nuevos sectores de actividad, acompaña a la formación de la ciudad por proyectos. En efecto, dichas transformaciones tienen en común la implicación en la dinámica del beneficio, de una manera más profunda que en el periodo anterior, de las personas en cuanto tales.

Muchos de los dispositivos en armonía con la ciudad por proyectos (cfr. capítulo VI) se presentan efectivamente –como veremos a través de algunos ejemplos– como medios de apaciguar los desasosiegos existenciales suscitados por la tensión detectable entre las exigencias contradictorias de adaptabilidad y de autenticidad presentes en el mundo conexionista, aunque esta atenuación consiste en gran parte en aprobar y, por lo tanto, en legitimar el desplazamiento de las fronteras controladas por los dos repartos aún pertinentes en la época del segundo espíritu del capitalismo. De este modo, queda consagrado un desplazamiento de fronteras entre lo mercantilizable y lo no mercantilizable que da paso y legitima una mercantilización más acentuada de los seres humanos.

El argumento utilizado por A. Gorz (1988, pp. 252-255) contra la renta mínima de inserción, aplicable también a la renta universal, consiste en una crítica de ese tipo: el trabajo «socialmente determinado y remunerado», que «me confiere la realidad impersonal de individuo social abstracto» y me otorga «una función por esencia impersonal, que ocupo como cualquier otro entre otros» sin tener que comprometer «toda mi persona, toda mi vida», constituye la condición de posibilidad de esa otra esfera, la «esfera privada», como espacio de

«soberanía y de reciprocidad voluntaria». Ahora bien, la disolución de la separación entre trabajo y actividad en los dispositivos acordes con el modelo de la renta universal tienden, al suprimir el carácter obligatorio y abstracto del trabajo social, «a despojarme de mi vida privada».

Del mismo modo, la aplicación a las personas de procedimientos de normalización derivados de la normalización de productos (Thévenot, 1997), que torna operativa la noción de «competencias» en un dispositivo empresarial, pretende dar una forma oficial a la mercantilización de las personas humanas. En efecto, la referencia deja de ser la división del trabajo materializada en una estructura de puestos laborales, para hacer referencia a las cualidades de la persona: el «¿qué hace?» es sustituido por el «¿de qué es capaz?» (Feutrie, Verdier, 1993). Mientras que las cualificaciones asociadas a las clasificaciones reconocidas por los convenios colectivos estaban principalmente dirigidas a la fijación de los salarios relativos, es decir, a los problemas del reparto de beneficios entre los trabajadores, cuya crítica de la explotación sustentaba las principales reivindicaciones, la lógica de las competencias atribuye directamente a las personas humanas un «valor económico»[47].

Por último, los nuevos dispositivos (enriquecimiento de las tareas, mejora de las condiciones de trabajo) especialmente justificados por su intención de romper con las formas tayloristas del trabajo, merecidamente consideradas inhumanas, ocupan desde esta perspectiva una posición igualmente ambigua. La taylorización tradicional del trabajo consistía en tratar a los seres humanos como máquinas, pero no permitía poner directamente al servicio de la obtención de beneficio las propiedades más específicas de los seres humanos: sus afectos, su sentido moral, su honor... Por el contrario, los nuevos dispositivos de empresa, que exigen un compromiso más total y se apoyan en una ergonomía más elaborada, que incorpora la integración de las aportaciones de la psicología posconductista y de las ciencias cognitivas, son, precisamente, y en cierto modo por su mayor humanidad, más capaces de penetrar profundamente en la interioridad

[47] La posibilidad de denunciar el desajuste entre la naturaleza del puesto, por una parte, y su retribución y las cualificaciones de sus ocupantes (devaluación de los títulos), por otra, desaparece con la utilización de la idea de competencia que, especialmente dirigida a evitar la fijación de unos saberes en unas clasificaciones que permitan estabilizar las expectativas, designa potencias inherentes a las personas en lo que éstas poseen de singular, unos *savoir faire* [destrezas] y unos *savoir être* [saber estar], frutos de experiencias particulares que no pueden revelarse más que en contextos locales, de tal suerte que su certificación requiere observar las conductas y la puesta a prueba individual en la situación real. En este marco, la formación ya no pretende transmitir competencias, sancionables con un título, sino favorecer la transferibilidad profesional a través del estímulo de disposiciones invertibles en una multiplicidad de tareas distintas (Dugué, 1994).

de las personas, de las que se espera que se «entreguen» –como se dice– a su trabajo, y permiten una instrumentalización y una mercantilización de las personas en lo que éstas poseen de más característicamente humano.

La endogenización por parte del capitalismo de un paradigma, el de la red, producto de una historia autónoma de la filosofía y en parte construido contra la noción de autenticidad termina en la actualidad proporcionando argumentos e incluso legitimando el incremento de la mercantilización y, en especial, la de los seres humanos. Las diferentes críticas de la autenticidad, difundidas al final de la década de 1970 y durante la primera mitad de la de 1980, han contribuido a desacreditar, por lo tanto, el rechazo artista de los productos de consumo, del confort, de la «mediocridad cotidiana» –asimilado a una pose pasada de moda– y, en general, a liberar a muchos intelectuales de lo que para ellos significaba, en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, una constricción ascética y, a la vez, una cuestión de honor: el desprecio del dinero y del confort que procura[48]. Cuando ya no es posible creer en la posibilidad de una vida más «auténtica» alejada del capitalismo y está bien visto burlarse de aquellos que todavía lo creen; cuando se pone en duda la existencia de bienes, al margen de las esferas mercantiles, dotados de un valor irreductible a una equiparación con la mercancía, que no sobrevivirían a su introducción en el circuito del mercado, ¿qué podrá detener el proceso de mercantilización? El capitalismo ha conseguido conquistar una libertad de acción y de mercantilización insólita en su historia, habida cuenta de que en un mundo en el que todas las diferencias se admiten, pero son a su vez equivalentes precisamente en cuanto tales, nada merece, por el simple motivo de existir, ser protegido de la mercantilización y todo podrá, de ahora en adelante, convertirse en mercancía y ser objeto de comercio.

Sin duda, son éstas las razones por las que la implantación de los valores de la ciudad por proyectos en unos dispositivos de prueba no puede considerarse como una solución suficiente a los problemas sociales generados por las nuevas formas del capitalismo, aunque tendrían, al menos, el mérito de reducir los fenómenos de explotación y el desarrollo de las desigualdades. La crítica artista sigue siendo completamente pertinente a la hora de poner en tela de juicio las legiti-

[48] Con respecto a las organizaciones culturales, la deconstrucción del aura atribuida al artista o al autor en tanto sujetos originales de una obra auténtica debe mucho a los esfuerzos realizados por la sociología del arte, sobre todo de inspiración marxista, para demostrar que los artistas no son más que unos trabajadores como los demás. Sin duda, esta labor de desencantamiento ha contribuido al desarrollo del uso de técnicas empresariales para enmarcar la producción y comercialización de los «productos» artísticos y a la inserción de un número cada vez mayor de artistas en el circuito capitalista, cuyos rasgos ya no parecen tan negativos y peligrosos para la autenticidad del creador y su obra como en el periodo anterior (Chiapello, 1998).

maciones que la ciudad por proyectos lleva a cabo a medida que dicta reglas al nuevo mundo. En particular, urgiría reconsiderar el tema de los límites que sería necesario imponer a la mercantilización. También sería preciso recuperar la posibilidad de replantearse la validez del tipo de libertad al que se puede dar rienda suelta en un mundo conexionista, aun después de haber sido enmarcado por las convenciones de la ciudad por proyectos.

CONCLUSIÓN: ¿UN RELANZAMIENTO DE LA CRÍTICA ARTISTA?

En la actualidad, la crítica artista se halla paralizada por lo que cabría llamar, según el punto de vista adoptado, su éxito o su fracaso.

Éxito, habida cuenta de que, reservada a minorías y vanguardias hasta la década de 1950, ha logrado confluir, desde finales de 1960, con las aspiraciones de un vasto público. Este tipo de crítica dispone ahora de base y portavoces y ocupa un lugar importante en los medios de comunicación.

Fracaso, en la medida en que la liberación del deseo no ha llevado a doblar las campanas por el capitalismo, cuya muerte había sido anunciada por el freudomarxismo desde la década de 1930 hasta la de 1970. Por otra parte, dicha creencia exigía ignorar la implicación de la libertad en el régimen del capital y su profunda connivencia con el deseo, del que depende en gran medida su dinamismo. Contribuyendo a derribar las convenciones ligadas al viejo mundo doméstico y a superar las rigideces del orden industrial –jerarquías burocráticas y producción estandarizada–, la crítica artista ha ofrecido al capitalismo la posibilidad de apoyarse en nuevas formas de control y de mercantilizar nuevos productos, más individualizados y más «auténticos».

De tal suerte que hoy la crítica artista se encuentra atrapada en una alternativa cuyas dos opciones manifiestan una misma impotencia.

Por un lado, continuar la crítica en la línea adoptada en el siglo XIX (denuncia de la moral burguesa, de la censura, de la influencia de la familia y de la religión, de los obstáculos a la liberación de las costumbres y de la sexualidad, del conservadurismo de las instituciones culturales dominantes), olvidando los desplazamientos del capitalismo y, en especial, su alejamiento con respecto a la familia y a la religión, por no hablar de la moral. O, también, impugnar (pero en las columnas de los periódicos o en la televisión) la conspiración mediática contra la libertad de pensamiento, denuncias que, a fin de cuentas, los medios de comunicación están completamente dispuestos a acoger en tanto mercancías tan susceptibles como cualquier otra de hacer hablar, es decir, en este caso de vender. Este tipo de actitud, que tiende constantemente a caer por su propio peso por falta de adversarios –las propuestas más devastadoras son casi inme-

diatamente trasladadas a un debate público y bien ordenado y después integradas en la oferta cultural mediante un doble movimiento de mercantilización de productos derivados y de celebración oficial de sus autores–, está condenada, para seguir creyéndose a sí misma, a inventar enemigos o a otorgar a aquellos que todavía le quedan una potencia que éstos han perdido hace mucho tiempo.

Por otro lado, dando prueba de una «lucidez» supuesta que constituiría la única actitud digna de ser adoptada todavía frente al apocalipsis que se avecina (en un tono que recuerda con frecuencia a las profecías catastrofistas de las vanguardias de Weimar que precedieron y anunciaron la revolución conservadora), levantar acta de la capacidad del capitalismo de «recuperar» absolutamente todo, anunciar el fin de todo valor e inclusive de toda realidad (dominio de lo virtual) y el ingreso en la era del nihilismo y, al mismo tiempo y aunque de manera bastante paradójica, retomar los hábitos aristocráticos, pero extendidos por doquier, del panfletario, «conciencia» solitaria frente a las masas idiotizadas (Angenot, 1983), y petrificarse en la nostalgia reaccionaria de un pasado idealizado, con sus acogedoras comunidades (frente al aislamiento individualista), su disciplina libremente consentida, a menudo llamada hoy en Francia «republicana» (frente a la anarquía escolar y al desorden de las periferias), sus amores verdaderos y honestos (frente a la sexualidad desatada), su pintura de caballete (frente a la instalación de cualquier cosa), sus paisajes de antaño, sus alimentos sanos, sus productos de la tierra...

Para salir de este *impasse* la crítica artista quizá debería replantear la cuestión de la liberación y de la autenticidad más de lo que lo hace en estos momentos, partiendo de la nuevas formas de opresión y de mercantilización que ella misma, involuntariamente, ha contribuido a crear.

La seguridad como factor de liberación

¿Qué conquistas cabría aprovechar para aflojar las tenazas del capitalismo en cuanto instancia opresiva? Poco más o menos las mismas que hace un siglo. En efecto, todo aquello que en la actualidad aumenta la seguridad y la estabilidad laborales de las personas, libera un margen de libertad y proporciona oportunidades para resistir a la expansión abusiva del autocontrol y para poner en tela de juicio, apoyándose precisamente en el ideal de autonomía reconocido por el nuevo espíritu del capitalismo, la multiplicación de todos los nuevos dispositivos de control y, en especial, de los informáticos.

Cabe hallar una orientación crítica en la impugnación de la movilidad como exigencia y valor incontestable, aparentemente paradójica habida cuenta de que movilidad y liberación se encontraban, hasta ahora, estrechamente vinculadas.

¿El proyecto de liberación sigue siendo compatible con una extensión ilimitada de la movilidad, de los contactos y de las conexiones, que, como ya se ha demostrado, puede convertirse a la vez en fuente de nuevas formas de explotación y de nuevas tensiones existenciales? El problema, perfectamente concreto, concierne en primer lugar al uso que se hace del tiempo. Un paso hacia la liberación quizá dependa hoy de la posibilidad de frenar el ritmo de las conexiones, sin tener que inquietarse por dejar de existir para los demás, caer en el olvido y, en definitiva, en la «exclusión»; de prolongar el compromiso con un proyecto o diferir el momento de hacer público un trabajo y de compartirlo –por ejemplo, en una exposición o en un coloquio–, sin temer por ello que el reconocimiento del que uno se considera merecedor pueda verse apropiado por otro; de entretenerse en un proyecto en marcha cuyas múltiples posibilidades no se habían visto al comienzo; de retrasar el momento de la prueba y quizá, en general, no tanto de suprimir las pruebas –lo que no dejaría de suscitar violentos sentimientos de injusticia– como de espaciarlas. Un mundo sin pruebas es impensable, pero igualmente un mundo sometido a pruebas renovadas sin cesar se revelaría rápidamente invivible (Boltansky, 1989, pp. 96-109): así, pues, la regulación del ritmo de las pruebas constituye una parte muy importante de la justicia.

La valorización de la movilidad tiende a una evaluación de todos según un tipo de vida que, más allá de que diste mucho de ser unánimemente deseada, supone el acceso a recursos muy desigualmente distribuidos. Tanto el valor reconocido a la movilidad y a la capacidad de entablar nuevas relaciones (lo que a su vez supone, como hemos visto, por ser el tiempo un recurso escaso, la capacidad de deshacerse de relaciones más antiguas) como la prioridad otorgada, en la constitución de las identidades, a los vínculos electivos formados en virtud del desplazamiento aleatorio por las redes frente a las adscripciones dependientes de colectivos preconstituidos –como la nación, la clase social o la familia– tienden a excluir una forma de libertad cuya legitimidad se encuentra cada vez menos asegurada: la expresada por la opción de la estabilidad, la valoración de la fidelidad y la recepción de una herencia, aceptada como tal, sin tener en cuenta sus posibles beneficios. Simplemente porque está ahí. Si la pluralización de las identidades y de los mundos de vida es de veras un elemento central de una prolongación de la modernidad (Wagner, 1996), sólo constituirá un factor de liberación a condición de que sea reconocida así mismo la validez de la aspiración a una existencia completamente comprendida en una identidad privilegiada y en un espacio no fragmentado, aunque ésta no suponga hoy más que un modo de vida más entre otros. Por otra parte, ¿cómo mantener el abanico de identidades, que, desde una lógica radical de autoconstitución de sí, los actores (y esta palabra prostituida por la sociología encuentra aquí su uso apropiado) tendrían la libertad de asumir a su gusto, si no existieran otras personas dotadas de una per-

tenencia lo suficientemente estable como para permitir a tales identidades conservar un forma sustancial y una perennidad temporal, sin las cuales tenderían a desvanecerse en la multiplicidad de las apropiaciones simbólicas pasajeras de las que serían objeto? Del mismo modo que, como hemos visto en el capítulo precedente, el beneficio extraíble de la circulación por las redes tendería a cero si no siguieran existiendo las fronteras entre grupos, instituciones, campos, etc., cuya superación tiene un coste y requiere individuos inmutables que conserven los vínculos locales, del mismo modo la paradoja de la fragmentación consiste en que supone la existencia de colectivos dedicados a mantener en condiciones las identidades que otros adoptarán a modo de simulacro. Por esta razón, la defensa de la legitimidad y de las posibilidades de supervivencia de aquellos colectivos cuya energía se moviliza por la lucha contra el desarraigo se ajusta igualmente a la exigencia de liberación.

La adopción de este rumbo conduciría evidentemente a un acercamiento entre la crítica artista y la crítica social. Ir más despacio, diferir, retrasar, espaciar implican, en efecto, la constitución de unos espacios temporales más largos que el del «proyecto» –según la definición que encontramos en la literatura de la gestión empresarial– y el suministro a las personas de los medios necesarios para subsistir entre compromiso y compromiso con distintos proyectos. Como señala A. Supiot, la movilidad y la flexibilidad de los trabajadores no deben limitarse a denotar una «servidumbre más estricta y barata a las necesidades de la empresa», sino que han de quedar enmarcadas en regulaciones que permitan proteger la movilidad y conferir un «estatuto» al «trabajador móvil»[49]. Efectivamente, no existe ninguna otra forma de dotar a las personas de una libertad relativa con

[49] Este es el sentido de lo que A. Supiot (1997) llama la «libertad profesional», en cuyo seno distingue «la libertad de emprender» y «la libertad laboral». La idea general consiste en elaborar derechos que no se limiten a enmarcar, sino que también aspiren a instituir el mercado de trabajo, derechos que no sean meros protectores, sino que estén igualmente dotados de virtudes positivas. Así, el derecho de emprender debería conducir, según A. Supiot, a «conferir unos derechos particulares a la persona emprendedora» (como el permiso para la creación de empresa o la ayuda a parados creadores de empresa). Así mismo, la libertad laboral no debe concebirse como un derecho restrictivo, coartador de las posibilidades de acción colectiva de los asalariados (en caso de huelga, por ejemplo), sino también como un derecho dotado de «virtudes positivas», que proporcione «un fundamento jurídico a la autonomía de los seres humanos en el trabajo [...] a la que los gestores se refieren como a una de las características fundamentales de las nuevas formas de la gestión empresarial». Entre esas libertades positivas cuyo reconocimiento legislativo está en marcha, A. Supiot cita el derecho a la iniciativa (derecho al abandono del empleo por parte del trabajador), a la formación (permiso individual), a la crítica (derecho de expresión). La multiplicación de este tipo de derechos que responden a la libertad laboral podría contribuir, según el autor, «a contener las nuevas formas de subordinación que se desarrollan tras la pantalla de esa autonomización.

respecto al mercado o frente a la nueva exigencia de sociabilidad desenfrenada que no consista en otorgarles algo parecido a un «estatuto». En los Estados modernos el estatuto, como texto regulador de la situación de un grupo, había sido concebido, de hecho, como una herramienta de liberación destinada a librar a los individuos de la dependencia personal, de la obediencia política y de la vigilancia puntillosa y constante efectuada desde el exterior (con conceptos como el del «secreto profesional», por ejemplo), garantizándoles así la libertad de pensamiento y las libertades políticas al especificar el tipo de pruebas a las que las personas debían someterse, y bajo qué aspectos concretos, para conservar su estado y sus condiciones materiales de existencia y para protegerlas de pruebas indefinidas o poco formalizadas en función de las cuales podían quedar sometidas a una evaluación constante y bajo cualquier aspecto[50]. Pero el estatuto, que expresa los aspectos susceptibles de ser prefijados de la posición de un individuo, respecto a una duración y un espacio determinados, con independencia de cómo se desenvuelva en un momento concreto su interacción con los demás, supone la referencia a algo parecido a unas *instituciones* susceptibles tanto de organizar las pruebas vigentes para estabilizar las anticipaciones y definir su ritmo como de ejercer una constricción externa en forma de obligaciones y sanciones. Para tomar el rumbo de una liberación que supere la alternativa entre la rigidez desprestigiada del burócrata y el nomadismo, hoy unánimemente celebrado, del innovador, la exigencia de movilidad depende de un compromiso con dispositivos al mismo tiempo constrictivos y proveedores de seguridad, situados en una posición predominante con respecto a las interacciones cotidianas y a las relaciones contractuales.

En este sentido, la lucha por la defensa y la obtención de «estatutos», lejos de ser, como insiste el discurso neoliberal, una batalla de retaguardia, queda transformada de este modo en un objetivo totalmente pertinente desde una perspectiva de liberación. Las disposiciones estatutarias son lo único que puede contribuir a ilegalizar o, cuando menos, a limitar, las nuevas formas de vigilancia informática en tiempo real que tienden a multiplicarse en las empresas, los talleres, los despachos, los espacios comerciales, etcétera.

Éste es el caso de las múltiples cláusulas de disponibilidad (multas, trabajo discontinuo, intermitencias laborales, etc.)» que garantizan al empleador «una disponibilidad continua de los asalariados mientras sus propias obligaciones quedan reducidas a la remuneración de los periodos realmente trabajados». Ahora bien, tales cláusulas «atentan de un modo evidente contra la libertad laboral del asalariado, que no cuenta con la posibilidad de acceder a otro empleo durante esos periodos de tiempo "libre"» (Supiot, 1997).

[50] En el caso de los maestros, por ejemplo, la acción sindical, a finales del siglo XIX, trataba sobre todo de dotar a los miembros de esta profesión de un estatuto que les permitiera liberarse del poder de los notables locales y les procurara el acceso a la libertad política.

No obstante, para que la consecución de estatutos desempeñe un papel liberador se han de cumplir *dos condiciones*.

La primera consiste en que el incremento de la seguridad no suponga un empobrecimiento de las tareas, como ocurrió en la transición del capitalismo de mercado al capitalismo fordista. Cabe esperar que el aumento de la componente cultural del trabajo dificulte, con respecto al pasado, una desposesión de tipo taylorista, aunque la flexibilidad de los dispositivos informáticos no permite descartar esta posibilidad.

La segunda es que el estatuto no cristalice de tal modo que imposibilite cualquier forma de prueba, con independencia de su naturaleza. Uno de los intereses del estatuto reside en la posibilidad de espaciar los ritmos de las pruebas, apoyándose los momentos de pruebas fuertemente instituidas (inspecciones, entrevistas, evaluaciones), entre las cuales se confiaría en los agentes. El reconocimiento del estatuto tiene pocas posibilidades de durar si no va acompañado del reconocimiento de este tipo de convenciones a las que comúnmente llamamos «conciencia profesional». Se supone, así mismo, el reconocimiento de una autoridad susceptible de legitimar pruebas y sanciones.

Pero un compromiso en este sentido supondría una renuncia relativa a la búsqueda de una liberación definida como autonomía absoluta desprovista tanto de cualquier tipo de injerencia ajena como de cualquier forma de obligación dictada por una autoridad exterior.

Limitación de la esfera mercantil

En la era de la mercantilización de la diferencia se impone una tarea en el frente de la autenticidad: la de limitar la extensión de la esfera mercantil, en particular de aquella encaminada a la mercantilización de lo humano. Hemos visto, sin embargo, que el marco de la ciudad por proyectos favorecía la mercantilización de lo humano mediante el desvanecimiento de la frontera entre la esfera de lo interesado y la de lo desinteresado, tanto en el caso de los beneficios obtenidos creando productos procedentes de la codificación de cualidades humanas personales como en el de la utilización del cuerpo humano usado como un material cualquiera.

Lo que implica, así mismo, limitar el margen de acción de los innovadores y romper con una referencia a la exigencia de liberación lo bastante flexible como para permitir el paso, según las necesidades del momento, de la crítica del mercado (frente al que se pide protección) a un concepto estrictamente mercantil de la libertad de emprender, en el que quedan incluidos los ámbitos de la ciencia o de la cultura. De hecho, la lucha contra la mercantilización de los nuevos

productos se presenta particularmente difícil no sólo a causa del carácter «globalizador de la coordinación mercantil» (Thévenot, 1998b) o de las posibilidades de conversión de un bien en otro distinto inherentes al empleo de dinero[51], sino indudablemente también a resultas de su choque con los intereses libertarios de diferentes grupos –posiblemente divergentes en otros aspectos–, el de los innovadores en el terreno intelectual y el de los empresarios en la esfera del capital, por no hablar de los consumidores exclusivamente preocupados de lograr el mayor bienestar al mejor precio.

Pero ¿por qué le correspondería a una «crítica artista» más que a una «crítica social» –o al lado de ésta– velar en pro de una limitación de la mercantilización?

Para responder a tal pregunta cabría retomar la lista de los «bienes sociales» cuya distribución comercial se considera habitualmente inmoral, proporcionada por M. Walzer (1997) en el capítulo de las *Sphères de justice [Las esferas de la justicia]* dedicado al dinero. La perspectiva de los bienes parte habitualmente de la *demanda*: se trata, en primer lugar, de defender una misma dignidad para todas las personas que les permite un acceso igualitario a las necesidades básicas, y tal defensa corresponde prioritariamente a las tareas asumidas por la *crítica social*, puesto que ésta intenta terminar con las fuentes de desigualdad. Tal es el caso de los numerosos bienes sustraídos al mercado cuya distribución equitativa y universal se considera moralmente necesaria y cuya mercantilización conllevaría desigualdades intolerables a causa del injusto reparto de los recursos económicos de los que disponen de las personas. Según Walzer, este es el caso, por ejemplo, de los servicios públicos básicos (como la policía), del reclutamiento para el servicio militar (el rescate se considera actualmente inmoral y está prohibido), de los derechos políticos fundamentales, como el derecho al voto, al amor y a la posibilidad de contrato matrimonial. Otras prohibiciones recogidas por M. Walzer son pertinentes en referencia no ya a una exigencia de igualdad sino de seguridad (como, por ejemplo, los vehículos de ocasión peligrosos), en cuyo caso el punto de vista adoptado sigue siendo el de la demanda.

Pero con respecto a la mercantilización también cabe la posibilidad de situarse desde otra perspectiva tan sólo adoptada, aunque por lo general todavía de forma implícita, por una *crítica artista*. Esta perspectiva es la de la *oferta*. En este caso, la sustracción de determinados bienes del mercado no se debería a que su mercantilización es contraria a la igual dignidad de los usuarios. El motivo para excluir su mercantilización residiría, por el contrario, en el hecho de tratarse de un atentado a la *propia dignidad* del bien que sería «desnaturalizado» por la codi-

[51] En este aspecto, el dinero constituye uno de los medios principales que facilitan las intrusiones recíprocas entre las distintas esferas de justicia, como subraya P. Ricoeur (1995) al comentar a M. Walzer.

ficación, transformado en producto o, si se prefiere, «alienado». De hecho, el punto de vista de la oferta ha sido el adoptado para prohibir la mercantilización de los seres humanos en forma de esclavitud o de proxenetismo. Prohibiciones de este tipo pueden extenderse a otros bienes, ya se trate de dimensiones personales, de tipos de acciones que se estiman degradadas por su transformación en productos con un precio asignado y propuestos a un mercado competitivo, de cuerpos –órganos, fetos...–, de artefactos –obras de arte, lugares valorados por su singularidad– o, por último, de seres naturales tales como animales (entre los cuales M. Walzer señala algunos que atribuyen, como los seres humanos, un precio a la «libertad»), ríos, montañas, etc. Desde esta óptica, el resurgimiento de la crítica artista dependería en particular de una alianza con la crítica ecológica, que constituye, en la actualidad, una de las pocas posturas en las que la pluralidad y la singularidad de los seres, ya se trate de seres humanos, de seres naturales y, en determinadas versiones, de artefactos, poseen un valor en sí.

Conclusión: La fuerza de la crítica

En esta conclusión hemos tratado de recoger, en un espacio relativamente reducido, las transformaciones históricas del capitalismo durante los últimos treinta años, así como los conceptos y el modelo de transformación utilizados para efectuar tal revisión. Esta síntesis adopta la forma de una serie de etapas que han conducido a la formación del nuevo espíritu del capitalismo.

No hemos tenido la ambición de construir una «teoría del cambio» en toda su extensión y complejidad, con la aspiración de alcanzar una validez general, pero hemos intentado no obstante, destacando las secuencias del proceso que

[1] Este bosquejo de modelo se corresponde con el *tercer tipo* de la clasificación de las teorías del cambio social establecida por Raymond Boudon (1984, pp. 13-37), que reúne las construcciones cuya particularidad consiste en hacer hincapié en las *formas de cambio* y uno de cuyos ejemplos célebres es *La estructura de las revoluciones científicas* de Thomas Khun (1983), que distingue tres fases en la dinámica científica. Por otra parte, el papel que esta dinámica concede a las «anomalías» y a los conflictos a que da lugar su toma en consideración, interpretación y categorización aproxima nuestro modelo al de Kuhn. Así pues, del mismo modo que las «anomalías» del modelo de Kuhn, los cambios suscitados por los desplazamientos del capitalismo que privilegian a determinados actores mientras hunden a otros en la precariedad y la miseria son considerados en un primer momento como atípicos, circunstanciales, pasajeros, para serles después reconocida su parte innovadora y pasar a convertirse en objeto de un trabajo de investigación necesariamente previo al resurgimiento de la crítica. Sin embargo, no hemos tratado de establecer unas leyes históricas (en el sentido de la crítica de Popper), tendenciales (*primer tipo* en Boudon) o estructurales (*segundo tipo*), ni tan siquiera hemos pretendido descubrir las causas de la transformación analizada (*cuarto tipo* en Boudon), como hubiera sucedido en caso de haber emprendido, por ejemplo, la tarea de explicar la puesta en red del mundo mediante el desarrollo de herramientas de comunicación o el incremento de los intercambios.

han desembocado en un cambio de espíritu del capitalismo y dando a esta historia una forma esquemática o estilizada[1], ofrecer una posible generalización espacial y temporal[2].

Comenzaremos recordando algunos axiomas sobre las relaciones entre los principales conceptos en los que se apoya el modelo de transformación aquí propuesto, a saber, el capitalismo, el espíritu del capitalismo y la crítica.

1. LA AXIOMÁTICA DEL MODELO DE CAMBIO

Las proposiciones siguientes son algunas de las premisas que subyacen al modelo. Para cada una de ellas señalaremos un determinado número de razones que nos llevan a pensar en la posibilidad de construir una interpretación pertinente de los acontecimientos que han afectado a la sociedad con respecto a sus relaciones con el capitalismo en el transcurso de los últimos treinta años.

A. El capitalismo necesita un espíritu para comprometer a las personas de las que dependen la producción y la marcha de los negocios

En efecto, es imposible obligar a estas personas a trabajar y a permanecer en sus trabajos por la fuerza. En primer lugar, por una razón práctica: el capitalismo no dispone del poder de las armas, sino que es el Estado –siempre relativamente autónomo con respecto al capitalismo, aunque en grados diversos– el que detenta el monopolio de la violencia legítima. La segunda razón reside en que la libertad se encuentra en cierto modo inserta en el capitalismo, que se negaría a

[2] Tal generalización espacial parece tanto más deseable en la medida en que en este libro nos hemos limitado voluntariamente al caso francés; incluso cuando nuestra elaboración teórica nos conducía hacia horizontes más amplios, como sucediera a raíz de nuestras reflexiones sobre la explotación en un mundo en red, los ejemplos elegidos han sido mayoritariamente franceses. Este enfoque limitado a una sola nación nos parecía el único modo de profundizar en una historia ya de por sí muy compleja. Además, los análisis efectuados directamente a escala mundial tienden a subestimar la importancia que tienen las tradiciones, las instituciones del derecho y las coyunturas políticas dependientes en gran medida del marco del Estado-nación para la evolución de las prácticas económicas y de las formas de expresión ideológicas que les acompañan. Suprimiendo la escala nacional, se elimina casi automáticamente el ámbito más operativo para pensar en una acción política que responda a los cambios que afectan a las sociedades cuando se transforman los modos de creación del beneficio capitalista.

sí mismo si se apoyase únicamente en un reclutamiento logrado por la fuerza: en efecto, se suponen como mínimo la libertad de trabajar (de aceptar un contrato y de despedirse y, por lo tanto, de comprometerse o no) y la de ejercer una actividad empresarial (contratar, comprar, vender y, en general, combinar medios para obtener beneficios). Y, por último, porque el trabajo forzado permite abordar determinadas tareas que dependen principalmente de mano de obra abundante y no cualificada (trabajos de desmonte, trabajos agrícolas, trabajos simples de fábrica o en la construcción...), pero se revela totalmente inadecuado cuando las tareas precisan altos niveles de competencia, autonomía e implicación positiva de los trabajadores (trabajos intelectuales o que requieran múltiples tomas de decisión) y la utilización de máquinas sofisticadas o cuando la producción debe satisfacer elevadas exigencias en materia de innovación, fiabilidad, calidad de acabado, respeto a diversas normas de fabricación, etcétera.

Si para conseguir compromisos el capitalismo está obligado a ofrecer unas razones aceptables, ello se debe precisamente a su vinculación con la libertad, a que no ejerce un dominio total sobre las personas y a su dependencia de la ejecución de numerosos trabajos irrealizables sin la implicación positiva de los trabajadores. Estas razones se reúnen en lo que denominamos el espíritu del capitalismo.

B. El espíritu del capitalismo debe incorporar una dimensión moral para ser movilizador

Lo que significa que ha de ofrecer a las personas la posibilidad, por un lado, de recurrir a la *justicia* cuando su situación lo requiera y, por otro, de aspirar legítimamente a una *seguridad* de vida suficiente que les permita perpetuar su existencia (mantener las condiciones de supervivencia biológica y social) y reproducirse en la de sus hijos.

Incluso allí donde el capitalismo está mejor implantado, las personas continúan su existencia al margen del trabajo y a través de relaciones distintas de las laborales, de tal suerte que siempre conservan la posibilidad de apoyarse en esta vida exterior (familiar, amistosa, cultural, política o asociativa) para mantener una distancia crítica, al menos cuando los niveles de explotación no son máximos (explotación *en sentido fuerte*, de acuerdo con lo expuesto en el capítulo VI, definida por un grado de agotamiento tal que quienes se hallan sometidos a éste pierden la posibilidad de existir plenamente en situaciones distintas de las laborales). Para conservar su capacidad de atracción frente a esta resistencia, el capitalismo está abocado a dotarse de una ideología que actúe, como mínimo, ofreciendo justificaciones, apuntando hacia criterios de justicia y permitiendo responder a las críticas que se despierten.

Además de la crítica a la que el capitalismo se encuentra necesariamente expuesto habida cuenta de que no compromete a las personas por la fuerza, sino que éstas mantienen, bajo un régimen normal (no totalitario), un espacio que les permite tomar cierta distancia con respecto al proceso de acumulación, existe otra razón por la cual el capitalismo necesita regulaciones de orden moral. La razón estriba en que por más que éste constituya, en esencia, un proceso insaciable, las personas sí son, por su parte, saciables, de tal suerte que necesitan justificaciones para implicarse en un proceso de tales características. Se desprende de ello que el capitalismo no puede contentarse con ofrecer a éstas algo tan poco específico como su insaciabilidad inherente.

Esto significa que nosotros, a diferencia de Durkheim[3], hacemos recaer todo el peso de esta insaciabilidad en el capitalismo –es decir, en sus propiedades sistémicas– en vez de en las propiedades antropológicas de la naturaleza humana. Pensamos que una de las dificultades de aceptación del capitalismo reside precisamente en que se dirige a personas poco dispuestas a sacrificarlo todo en aras del proceso de acumulación, precisamente porque no se identifican por completo con este régimen, porque siguen conociendo otros –como, por ejemplo, el apego familiar, la solidaridad cívica, la vida intelectual o religiosa, etc.– y porque, incluso aquellas en apariencia más completamente identificadas con el capitalismo (una unidimensionalidad que, de hecho, les confiere, a ojos del mundo exterior, algo de anormal e incluso de monstruoso) no pueden haber olvidado su experiencia, al menos durante su infancia, de otros regímenes y de distintos valores de socialización. La existencia de una pluralidad de órdenes de valores y la pertenencia simultánea o sucesiva de cada uno de ellos a varios mundos de vida, lo que provoca en cierto modo el juego de unos deseos contra otros, tienden a conferir una carácter saciable a la naturaleza humana o, en otros términos, a frenar las tendencias insaciables de las que habla Durkheim. Las cuales serían probablemente insaciables si los seres humanos no conociesen más que un solo tipo de bienes y una única forma de procurárselos. Pero tales individuos unidimensionales –próximos a la ficción del *homo oeconomicus*– no se indignarían por nada, no sentirían compasión por nadie, carecerían de espíritu crítico. Ya no les quedaría nada de humano[4].

[3] Siguiendo la estela de toda la filosofía política occidental, al menos desde Hobbes, Durkheim ya identificó los problemas planteados por el carácter insaciable de las sociedades modernas.

[4] En Durkheim, como ya hemos visto en el capítulo VII, sólo las normas colectivas son capaces de frenar la insaciabilidad humana, de tal suerte que es absolutamente poco realista y peligroso aspirar a un orden social (el capitalista) basado en la liberación de los apetitos individuales. Para reconciliar nuestra postura con la de Durkheim, diremos aquí que consideramos sencillamente imposible que una persona se vea estimulada únicamente por intereses egoístas insaciables, con la posible excepción de ciertos casos patológicos, debido precisamente a su socialización. Lo que equivale a decir que, en Durkheim, la posibilidad de un mundo dominado por apetitos individuales insaciables, asimilado a una especie de estado de naturaleza mítica jamás encontrado en la realidad, adquiere un rango de experiencia puramente intelectual.

Ante la imposibilidad de hallar una fundamentación moral en la lógica del insaciable proceso de acumulación (por sí mismo amoral), el capitalismo se ve obligado a recurrir a órdenes de justificación exteriores a él (aquí llamados *ciudades)* para hacerse con los principios de legitimación de los que carece. En cierto modo, a través del espíritu del capitalismo, este último introduce a su vez su propia crítica incorporando unos principios morales en los que las personas pueden apoyarse con vistas a denunciarlo cuando no respete los valores por él mismo adoptados.

C. Para perpetuarse el capitalismo necesita, al mismo tiempo, estimular y frenar la insaciabilidad

El capitalismo, en tanto que proceso de acumulación ilimitada, está obligado a estimular constantemente las tendencias a la insaciabilidad y a activar diferentes formas de deseo de acumulación: atesoramiento de propiedad; concentración de poder, particularmente importante en las formas asociadas al segundo espíritu del capitalismo ligado, a partir de la década de 1930, al desarrollo de las firmas burocratizadas; o también, como hoy sucede, capitalización de recursos que favorecen la movilidad y la creatividad. En efecto, el capitalismo es incapaz de desarrollarse sin contar con las inclinaciones humanas a la acumulación de ganancias, de poder, a las invenciones o la diversidad de experiencias.

Pero esta única fuerza se revela completamente insuficiente, habida cuenta de que sin fundamentación externa el deseo de acumulación por sí solo se torna problemático y tiende, en el transcurso de la vida o, al menos, de una a otra generación, al agotamiento. Esto no sucedería si la naturaleza humana fuera insaciable. En tal caso, la tendencia conduciría a la autodestrucción, habida cuenta de que la búsqueda de ganancias ilimitadas incrementa la competencia, que, sin freno ni regulaciones, raya en la violencia. ¿Qué sería, por ejemplo, del capitalismo sin la prohibición del robo (es decir, sin el respeto del derecho a la propiedad)?

Cabe concebir el espíritu del capitalismo como una solución a este problema, toda vez que activa la insaciabilidad en forma de excitación y de liberación, pero al mismo tiempo la vincula a unas exigencias morales que vienen a limitarla imponiéndole obligaciones con respecto al bien común.

El espíritu del capitalismo es el lugar de una *tensión permanente* entre el estímulo del deseo de acumulación y su limitación mediante las normas correspondientes a las formas adoptadas por el deseo engarzado en otros órdenes de grandeza. Al tratarse, por definición, de un compromiso constitutivamente inestable, su poder de movilización puede ser reforzado o debilitado. Puede ser debilitado si pierde su lado estimulante o si no está suficientemente orientado hacia el bien común de tal forma que a las personas se les queden un poco cortos los estímulos ofrecidos a cambio de su compromiso. Pero el fortalecimiento de cualquiera de sus componentes repercute sobre el resto: un mundo perfectamente justo carecería singularmente de la capacidad necesaria para generar el tipo de placer que se experimenta en la pugna con la incertidumbre, puesto que todas las *pruebas* de las que dependen la distribución de los bienes y de las cargas en el seno de una sociedad (pruebas de selección y contratación, determinación del nivel de remuneración, pruebas de evaluación del trabajo realizado, etc.) estarían perfectamente reguladas de tal suerte que nada parecería poder ser abandonado al azar. ¿Seguirían siendo posibles las sorpresas en un entorno semejante? En cambio, un mundo en el que todo pareciera posible, aunque fuera excitante, se expondría a su vez a ser terriblemente desmovilizador, porque las personas desconocerían aquello con lo que todavía podrían contar.

D. El espíritu del capitalismo no puede ser reducido a una ideología entendida como una ilusión sin influencia sobre los acontecimientos del mundo

Está obligado, en cierta medida, a dar lo que promete. En efecto, se ve constantemente puesto a prueba por las personas que, apoyándose en él como quien evoca un ideal, denuncian lo que, en la realidad, se sale de la norma. Lo que supone que las personas poseen verdaderas capacidades críticas, es decir, que nunca están lo suficientemente alienadas como para perder la capacidad de establecer una distancia crítica. La crítica ejerce efectos reales, toda vez que para resistir en la prueba la justificación del capitalismo debe apoyarse en dispositivos, es decir, en ensamblajes de objetos, reglas, convenciones, una de cuyas expresiones es el derecho. Estos dispositivos, elaborados como respuesta a las críticas expresadas, son los que constriñen el proceso de acumulación.

E. El capitalismo tiende perpetuamente a transformarse

La búsqueda de nuevas formas de consecución del beneficio es una fuerza de transformación potente, ya se trate de superar los efectos de la saturación de los

mercados mediante la creación de nuevos productos y servicios –en particular, gracias a la mercantilización de unos espacios hasta entonces ajenos a la esfera mercantil– o de restablecer los márgenes erosionados por la competencia, al conseguir durante cierto tiempo una ventaja respecto a los demás competidores. Tal ventaja (denominada «competitiva» en los libros de la gestión empresarial) permite asegurarse el beneficio de una renta temporal vinculada a la posesión de una patente o de secretos de fabricación, al dominio de una nueva tecnología o a la puesta en marcha de una nueva organización más eficaz. Se trata de expresar el papel que cumple en esta «destrucción creativa» permanente, según la expresión de J. Schumpeter, aquella forma tan específica de crítica que es la competencia (crítica *exit*, según la tipología de A. Hirschman, en la medida en que se manifiesta a través de la defección y no de la palabra). La defección nutre permanentemente el proceso capitalista en la medida en que los hombres de negocios tratan perpetuamente de escapar de la erosión de los márgenes que ésta induce.

En cambio, las transformaciones del capitalismo son en su mayoría independientes de la crítica *voice*, según la acepción de A. Hirschman (protesta pública), aunque ésta consiga, en ciertos casos, favorecerlas, reducir su ritmo o impedir su realización.

Al acumularse las modificaciones, llegan a tornarse tan radicales que un espíritu del capitalismo adaptado a un periodo determinado puede revelarse totalmente incapaz de asegurar su empresa movilizadora un tiempo después.

F. El operador principal de creación y de transformación del espíritu del capitalismo es la crítica «voice»

Aunque la crítica *voice* no es el principal agente transformador del capitalismo, su papel sí es, sin embargo, central en la construcción del espíritu que, en formas diferentes según las distintas épocas, acompaña al capitalismo.

Mediante un trabajo de reflexividad llevado a cabo al mismo tiempo tanto por los responsables de las empresas y por sus asistentes, que tratan de reproducir los éxitos y de comprender los fracasos, como por la crítica, que intenta comprender el origen de lo que indigna e interpela a los primeros para obligarles a producir interpretaciones y justificaciones, se establece una suerte de cartografía del mundo en un determinado estado del capitalismo, a partir de categorías compartidas por ambos tipos de actores.

Esta cartografía reconoce unos lugares importantes –unos puntos focales que permiten una coordinación tácita en situaciones de incertidumbre (Schelling, 1960)– que serán considerados como momentos privilegiados de juicio, de apreciación y, por lo tanto, de selección, remuneración, de sanción positiva o nega-

tiva. Los hemos llamado «pruebas». En parte como consecuencia de la crítica, algunas de estas pruebas consideradas particularmente importantes son objeto de un trabajo de institucionalización y escrutadas y controladas con relación al grado en que el orden generado por la prueba –con sus ganadores y sus perdedores, sus grandes y sus pequeños– se estima justo. Este proceso permite a los distintos participantes converger en los puntos de tensión que merecen un particular esclarecimiento, favoreciendo de este modo el apaciguamiento de los conflictos. Cuanta más atención presta la crítica a una prueba, más posibilidades se abren de establecer dispositivos para mejorar su grado de justicia.

Son varios los papeles desempeñados por la crítica en este proceso: identificar y categorizar las fuerzas que pueden ser legítimamente comprometidas en la prueba y protestar cuando se sorprende a uno de sus protagonistas utilizando en su provecho fuerzas extrañas al formato de la misma. De este modo, presiona sobre las pruebas identificadas con vistas para hacerlas más justas eliminando las fuerzas parasitarias o, en otros términos, interviene para *ponerlas en tensión*. Así pues, la crítica juega un papel importante en la formación del espíritu del capitalismo, cuya credibilidad depende de su correspondencia con pruebas controladas.

Habida cuenta de que la crítica permite al capitalismo dotarse del espíritu necesario, como hemos visto, para comprometer a las personas en el proceso de creación del beneficio, ella le resulta indirectamente útil y constituye uno de los instrumentos de su capacidad de durar: lo que le plantea, por otra parte, unos problemas considerables, ya que le coloca con facilidad ante la alternativa de ser ya ignorada (y, por lo tanto, inútil), ya recuperada.

G. En determinadas condiciones, la crítica puede convertirse a su vez en uno de los factores de transformación del capitalismo (y no sólo de su espíritu)

Cabe considerar tres tipos de ejemplos: *a)* la crítica se ejerce de un modo tan virulento sobre las pruebas instituidas que el capitalismo intenta esquivarla por medio de desplazamientos, es decir, trasladando los envites a terrenos que aún no han sido objetos de un trabajo de identificación y de categorización, para salvaguardar el «espíritu» en el que se basaba su legitimidad y sus capacidades de movilización. Por ejemplo, un modo de sortear la rigidez de las relaciones entre la jerarquía de los puestos y la de los salarios garantizada por los convenios colectivos, por la cual un aumento cualquiera en uno de sus puntos tiende a repercutir en el conjunto de la cadena, consistió en contratar a un personal precario, no previsto en las tablas de clasificación y ajeno a los beneficios de las garantías instituidas, lo que, en la medida en que transgredía las promesas de carrera ligadas al segundo espíritu, contribuyó a disminuir su credibilidad; *b)* debido a la pluralidad de la crítica, un cambio de equilibrio entre las distintas componentes críticas (que puede ser endógeno a la historia, en parte autónoma, de la crítica) lleva a hacer hincapié en pruebas aún débilmente instituidas e incluso a instaurar nuevos tipos de pruebas a través de una identificación-categorización de puntos del mapa hasta ahora silenciados o no calificados de manera autónoma. En este sentido, la importancia otorgada a las demandas de liberación después de mayo de 1968 desplazó la atención de la crítica del envite, hasta entonces preponderante, que suponía el reparto del valor añadido, hacia los comportamientos jerárquicos, de tal suerte que los responsables empresariales tuvieron que reformar las antiguas formas disciplinarias; *c)* poniendo límites al capitalismo, la crítica le obliga a modificar sus formas de acumulación. Por ejemplo, en el caso del segundo espíritu del capitalismo, la crítica de la explotación posibilitó la imposición de un marco contable que visibilizó el valor añadido y su reparto.

H. La crítica extrae su energía de las fuentes de indignación

Estas indignaciones se presentan en formulaciones históricamente ubicadas y al mismo tiempo hunden sus raíces, sin duda, en antropologías de validez muy general. Cabe considerarlas expresiones emocionales de anclaje metaético, relativas a perjuicios de los que se estima, al menos implícitamente, que afectan a las posibilidades de realización de la humanidad de los seres. Con respecto a las críticas dirigidas al capitalismo, hemos identificado cuatro fuentes principales. Recordemos que la primera se refiere a la exigencia de *liberación*, fundada en la irreductibilidad constitutiva de las *personas* cuya *potencia* (en contraposición al *acto*) no puede ser contenida en una lista cerrada de propiedades. La segunda, que desvela la *inautenticidad* de personas y objetos, se apoya en la oposición entre la verdad y la mentira. La tercera incrimina al *egoísmo* y apunta a una exigencia de *humanidad común*, que se manifiesta mediante la solidaridad en el seno de colectivos. Por último, la cuarta procede de una sensibilidad frente al *sufrimiento* y, más precisamente, frente a los sufrimientos que, al carecer de carácter genérico (como, por ejemplo, la muerte), quepa achacar a la acción humana, es decir, en nuestro caso, a la dinámica del capitalismo. Estas fuentes de indignación se orientan hacia lo que, en el orden humano, se considera enmendable, a diferencia de la revuelta contra la miseria de la condición humana en cuanto tal[5].

[5] A diferencia de los profetas del Antiguo Testamento invocados por M. Walzer (1996), que denuncian la infidelidad de sus contemporáneos con respecto a los designios de Dios, Job no es un crítico, aun cuando su revuelta se sitúe indudablemente en la base de todo *ethos* crítico.

Por más que quepa considerar relativamente intemporal el carácter de estas indignaciones, la crítica, en sus formas que hoy conocemos, está ligada a la modernidad y a la democracia. Aunque sin duda no existe una sociedad sin crítica, la crítica como exigencia política es un producto de la Ilustración[6]. Desde entonces, el derecho a denunciar forma parte, para nosotros, de los derechos humanos, hasta el punto de que nos resulta imposible concebir una vida aceptable sin la posibilidad de formular críticas y de hacerlas oír públicamente.

Sin lugar a dudas, Durkheim pensaba también en el desarrollo de las capacidades críticas cuando contraponía la solidaridad mecánica a la orgánica. Mientras en el marco de la primera la crítica consiste esencialmente en sancionar transgresiones, juzgadas como escandalosas, la segunda, asociada a formas extendidas de división del trabajo, a una mayor conciencia de la pluralidad y, por lo tanto, a pretensiones diversificadas de legitimidad, da paso a un conflicto entre interpretaciones y, de alguna manera, a la institucionalización de la crítica social.

Es preciso señalar que el desarrollo capitalista no hubiera sido posible sin esta apertura de la crítica asociada a una pluralización de las prácticas, aunque sólo fuera en la medida en que supone la libertad de trabajar y de ejercer una actividad empresarial y, por lo tanto, la posibilidad de la competencia. Ésta, como hemos visto, constituye por sí misma una forma de crítica que consiste en generar defecciones. Pero, además de no ser «pura y perfecta» más que en contadas ocasiones, la competencia se revela bastante poco dotada del poder regulador que le asignaban los clásicos, según los cuales la indignación debía cargarse en la cuenta de las imperfecciones del mercado. En la medida en que los precios son incapaces de comprender todos los motivos de satisfacción o de insatisfacción, el capitalismo está también condenado a participar en el clamor (*voice*).

Después de recordar tanto las principales capacidades de las que hemos dotado a nuestros «macroactores», el capitalismo y la crítica, como determinadas características del resultado de su interacción, que constituye el espíritu del capitalismo, podemos ahora llevarlos a escena en una historia secuencial de la transformación de los componentes del espíritu del capitalismo tal y como hemos podido reconstruirla a partir de los acontecimientos de los últimos treinta años.

[6] La crítica es indisociable de la constitución de una nueva forma social –la *forma caso*– cuya aparición cabe ubicar en la segunda mitad del siglo XVIII, con el compromiso de Voltaire en defensa de las personas acusadas de escándalo: blasfemia en el caso del caballero de la Barre; crimen ritual en el de Calas (Claverie, 1994; 1998).

2. LAS ETAPAS DEL CAMBIO DEL ESPÍRITU DEL CAPITALISMO

En esta exposición alternaremos momentos en los que el modelo de cambio se presenta en sus rasgos más generales con otros que, al apuntar a características del periodo analizado, sirven en cierto modo de ilustración e incluso ofrecen ejemplos tomados de periodos anteriores igualmente marcados por cambios del espíritu del capitalismo (transiciones retrospectivas).

La crítica en régimen de acuerdo con respecto a las pruebas importantes

La crítica, al menos en sus modalidades públicas y en la medida en que está respaldada por expresiones justificables del bien común, se ejerce prioritariamente sobre pruebas que ya han sido objeto de un trabajo de conformación, de estabilización mediante procedimientos y regulaciones y, al menos, de un esbozo de institucionalización que les confiere una objetividad que hace posible compartir la indignación. Estas pruebas se oponen a las pruebas poco formalizadas, generadoras de una inquietud (Thévenot, 1997) que exige una interpretación difícil de compartir con los demás y que al expresarse puede ser fácilmente descalificada por puramente «subjetiva» e incluso atribuida a una inclinación paranoica. Teniendo en cuenta el objetivo de nuestro trabajo, las pruebas formalizadas que nos interesan son prioritariamente aquellas mediante las cuales se verifican modalidades de acumulación de capital y de realización de beneficio que aspiran a la legitimidad.

> Podemos distinguir tres tipos de pruebas entre aquellas que se enfrentan a la cuestión de averiguar el grado de justicia de su funcionamiento al inicio del periodo analizado, es decir, durante la segunda mitad de la década de 1960 y comienzos de la de 1970:
>
> *a)* las primeras afectadas fueron aquellas de las que dependía la relación salario-beneficio, es decir, el reparto del valor añadido. Se trata de pruebas que terminan con la asignación a las personas de un determinado número de cualidades, de bienes, de derechos y deberes con respecto al trabajo: la naturaleza de las tareas que se han de realizar (definida, por ejemplo, desde el punto de vista de los puestos de trabajo), la remuneración, el tipo de contrato de trabajo caracterizado, según su precariedad y su flexibilidad, especialmente en términos de tiempo trabajado, etc. Estas pruebas fueron objeto, en particular a partir de la década de 1930, de una conformación basada en el derecho laboral, que condujo al establecimiento de lo que se suele llamar «sistema de relaciones profesionales»;

b) pasaron así mismo por el tamiz de la crítica las pruebas que legitimaban las asimetrías en términos de poder o de posición jerárquica, en particular si la asimetría era de orden doméstico (es decir, justificada por la antigüedad, la propiedad familiar o el género), pero también cuando se fundaban en pretensiones de desigualdad relativa al mérito, justificadas por el resultado de pruebas de selección anteriores (como cuando un «mandarín» funda su autoridad en un título académico);

c) por último, la crítica arremetió contra todas la pruebas más o menos formalizadas y controladas, supuestamente legítimas y justas, en las que se basaba la selección social: por supuesto, en primer lugar, las pruebas escolares, pero también las de contratación profesional, las que afectan a los ascensos en la carrera profesional, los tests psicológicos, las pruebas cuyo objetivo consiste en determinar si una persona se comporta con normalidad, en el sentido psiquiátrico, en el trabajo y es capaz de cumplir las tareas que se le han confiado (particularmente puntillosas y legítimas en los sectores en los que cabe invocar una exigencia de seguridad, como, por ejemplo, el ferrocarril; Corcuff, 1989), por no hablar de las numerosas pruebas de tipo judicial encaminadas a establecer la culpabilidad o la inocencia de las personas en diferentes circunstancias (desde los consejos de disciplina a los tribunales administrativos o los tribunales de justicia).

La crítica descubre qué es lo que transgrede la justicia en dichas pruebas. En particular, este descubrimiento consiste en sacar a la luz las fuerzas latentes que vienen a parasitar la prueba y en desenmascarar a algunos de sus protagonistas, que, disfrutando de un mejor acceso a distintos recursos, consiguen ventajas no merecidas movilizándolos a espaldas del resto.

En el caso del reparto del valor añadido, la demostración consiste en revelar las bazas escondidas que van engordando discretamente los beneficios patronales, tanto a título colectivo como individual, es decir, la explotación de la que son víctimas los trabajadores, para contrarrestar las justificaciones patronales respaldadas por balances contables que pretenden demostrar la imposibilidad de satisfacer tales reivindicaciones sin poner en peligro a la empresa.

En el caso de las pruebas de selección y, en particular, de las escolares, el caso típico del descubrimiento de la crítica consiste en demostrar cómo unos competidores, situados en condiciones tales que sus posibilidades de éxito son formalmente las mismas –de manera que el éxito de los unos y el fracaso de los otros tan sólo podrían achacarse al mérito– se encuentran, *de hecho*, en condiciones radicalmente desiguales porque algunos se aprovechan de fuerzas parasitarias extrañas a la naturaleza de la prueba. También son identificados y desenmascarados los participantes que extraen de esas fuerzas un beneficio tanto más importante en la medida en que no se contabiliza de modo oficial. Las fuerzas descubiertas pueden ser, *a priori*, cualquier cosa. No existe propiedad alguna que no sea posible convertir, formalmente, en fuente de una discriminación positiva o negativa, aunque tales denuncias han girado sobre todo, en el transcurso de las últimas décadas, en torno a la procedencia social, el sexo, la edad, el origen étnico y las «desventajas» físicas o mentales. La denuncia de estas fuerzas parasitarias puede convertirse en objeto de disposiciones jurídicas (como la prohibición, en la normativa electoral, de que aparezcan en una misma lista los miembros de una misma familia; o, inversamente, como las regulaciones contra la discriminación).

A causa de la institucionalización de determinadas pruebas que desempeñan el papel de puntos focales y están asociadas a repertorios críticos y justificativos integrados en un saber común, si la crítica intenta orientarse en diferentes direcciones, tendrá dificultades para hacerse entender y se arriesgará continuamente a ser rebatida en las pruebas reconocidas. La razón de ello estriba sobre todo en que los actores desconocen la manera de gestionar estas nuevas críticas y desean converger en puntos negociables. En efecto, la consideración de críticas sobre temas cuya definición aún no esté estabilizada y en cuyo horizonte no aparezcan pruebas formalizadas corre el riesgo de hacer interminable la disputa o incluso de orientarla hacia la violencia.

Las críticas «sociales» de los años 1965-1970, tomadas en serio por la patronal (tanto las consideradas razonables y rápidamente tenidas en cuenta, como aquellas descartadas por poco realistas y peligrosas), en contraposición a las críticas más «artistas» rechazadas, al menos en un primer momento, por incoherentes, absurdas o «surrealistas», son prioritariamente aquellas dirigidas a pruebas que ya han sido objeto (después de conflictos anteriores) de un importante trabajo de formalización y de estabilización.

De este modo, como hemos visto en el capítulo III, para encontrar una solución a los conflictos laborales, los portavoces de las partes implicadas en los mismos se orientan, ante todo, hacia las pruebas formalizadas integradas en el sistema de relaciones profesionales. Sorprendidos por la violencia de los conflictos, intentan, siempre desde la lógica de la competición y de las relaciones de fuerza, coordinar sus esfuerzos en busca de una solución, que converjan en las pruebas más robustas que, bien enmarcadas jurídica e institucionalmente, les exponen en menor medida a caer en disputas desconcertantes e incontrolables. Éste es, por excelencia, el caso de las negociaciones entre sindicatos y patronal de corte confederal, en las que los representantes del Estado asumen el papel de intermediarios. Estas pruebas descansaban en la sólida alianza entre el capitalismo y el Estado, que caracterizaba al segundo espíritu del capitalismo.

La tensión de las pruebas instituidas a resultas de la crítica

Cuando la crítica alcanza una amplitud considerable, es imposible, tanto si se dirige directamente a las pruebas más convencionales como si queda limita-

da al marco que éstas definen, que permanezca mucho tiempo sin respuesta (salvo si se interrumpe el funcionamiento democrático del debate político y social: censura en la prensa, prohibición de reuniones y huelgas, encarcelamiento de los contestatarios...). En efecto, estas pruebas (cuya justificación remite a menudo a las mismas posiciones normativas que las invocadas por la crítica) tienen que ser juzgadas válidas, incluso irreprochables, para conseguir que la legitimidad de quienes tienen algo que ganar en ellas y a quienes la crítica acusa justamente por haber sido indebidamente favorecidos, quede asegurada. Los responsables de su funcionamiento no pueden ignorar eternamente las críticas recibidas y están obligados, para conservar la legitimidad de las pruebas, a tenerlas en cuenta.

Tras un periodo conflictivo más o menos largo en cuyo transcurso se despliegan secuencias de crítica y de justificación, a menudo se termina sometiendo las pruebas a un control y a una depuración más intensos que en el pasado, con el fin de ajustarlas al modelo de justicia vigente.

> El periodo abarcado ofrece numerosos ejemplos de medidas que condujeron a afianzar los formatos de las pruebas en respuesta a las demandas de justicia. El comienzo de la década de 1970 estuvo marcado tanto por un nuevo equilibrio en el reparto salarios/beneficios como por acuerdos al más alto nivel, que desembocaron en leyes o decretos cuyo propósito, en una prolongación del Estado del bienestar, consistía en consolidar la estabilidad y la seguridad de los asalariados (capítulo III).
>
> Durante aquellos años, las pruebas de selección fueron así mismo examinadas con mayor rigor en lo relativo a su capacidad de satisfacer en la práctica las exigencias de justicia comprendidas en su pliego de condiciones. En la institución escolar en particular, se adoptó toda una serie de medidas encaminadas a favorecer el acceso a la enseñanza media y superior de los hijos de categorías prácticamente excluidas hasta entonces[7]. Numerosos profesores pensaban que la escuela favorecía disimuladamente a los alumnos o estudiantes privilegiados en otros aspectos, lo que los condujo a prestar una mayor atención al desarrollo de las pruebas escolares y a su propio comportamiento con los alumnos de diversos orígenes, al objeto de controlar los posibles rasgos discriminatorios de su propia actitud.
>
> Así mismo, el ejercicio de la autoridad fue objeto de un mayor control: los subordinados exigían más frecuentemente justificaciones de las consignas que se les daban o de las demandas que recibían. El desarrollo de una intensa crítica de las relaciones domésticas en el mundo del trabajo –desde la crítica del mandarinato en la universidad hasta la del poder de los pequeños jefes en los talleres– constituyó la base para depurar un buen número de pruebas con el propósito de volver a centrarlas en las fuerzas que las definían con exactitud, la «verdadera» competencia en el entorno profesional (o las cualidades cívicas en el marco político).
>
> A resultas de estas diferentes modificaciones de las pruebas, se hacía un poco más difícil hacer trabajar a los asalariados más allá de sus obligaciones contractuales sin compensarles por ello, mandar de un modo opresor, apoyarse en la autoridad de los títulos académicos para colar decisiones no relacionadas con la competencia adquirida, vender productos de calidad dudosa, despedir delegados sindicales, etcétera.

A medida que la crítica depura y pone en tensión las pruebas, el mundo social va tornándose sin duda algo más justo o, en otros términos, un poco menos desequilibrado con respecto, evidentemente, a las injusticias o desigualdades correspondientes a los formatos de las pruebas reconocidas e instituidas (otras injusticias y desigualdades pueden seguir teniendo lugar e incluso aumentar, apoyándose en pruebas poco sometidas a una revisión reflexiva).

Aunque resulta difícil oponerse frontalmente a un proceso de este tipo, por motivos relacionados con la legitimidad del orden social, hay que tener en cuenta que acentuar la tensión de las pruebas instituidas no ofrece las mismas ventajas a todo el mundo. Algunos salen ganando, pero otros perdiendo. El control de las fuerzas realmente comprometidas en la prueba beneficia a quienes se llevan entrenando durante mucho tiempo para superar esa prueba, y no cualquier otra –profesionales, especialistas, etc.–, es decir, a quienes han aceptado los mayores sacrificios en otros aspectos y que, por las mismas razones, son bastante poco móviles y pierden su ventaja comparativa en cuanto tienen que cambiar de terreno. Penaliza, por el contrario, a quienes teniendo acceso a unos recursos distribuidos por una pluralidad de mundos vinculados a diferentes maneras de apreciar el valor de las personas y de las cosas podían desplazarlos sin constricciones de una a otra prueba. Los beneficios que obtenían tienden, por lo tanto, a disminuir.

Por consiguiente, cuanto más aumenta la tensión de las pruebas, a resultas de la crítica, mayor es la tentación de esquivarlas. Los hasta ahora beneficiados por pruebas relativamente poco controladas se percatan de que las ganancias de

[7] En 1970, las tres cuartas partes de los trabajadores activos procedentes de familias obreras, campesinas o de empleados (que habían pasado por el sistema educativo entre 1950 y 1960) no habían pasado del graduado escolar. Veinte años después disponen, en su mayoría (que ha frecuentado la escuela durante la década de 1970), al menos de un diploma profesional y, uno de cada cinco, del *baccalauréat* [selectividad francesa]. Ni que decir tiene que los distintos medios sociales se vieron favorecidos «de un modo más o menos equivalente por el esfuerzo de apertura realizado en cada uno de los niveles del sistema escolar», lo que no permite utilizar argumentaciones que parten de la relativa estabilidad de las distancias existentes para negar así todo valor positivo a los esfuerzos democratizadores emprendidos en la década de 1970 (Groux, Maurin, 1997).

legitimidad que procuran pruebas más tensas o más justas suponen una pérdida de ganancias en otros ámbitos e inclusive, por ejemplo, un descenso de sus propias posibilidades de éxito y de las de sus hijos. Tienen la posibilidad de no resignarse a esta pérdida de ventajas y de aprovechar los activos acumulados en los tiempos de pruebas menos tensas, para buscar nuevas vías de beneficio. Tratando de salvaguardar la ventaja competitiva procurada por la posibilidad de empeñar fuerzas múltiples y poco identificadas, se desplazan a situaciones con pruebas menos controladas en lo relativo a la naturaleza de las fuerzas en liza.

> Las conquistas sociales de finales de la década de 1960 y de principios de la de 1970 permitieron modificar el reparto del valor añadido en favor de los asalariados, pero esta situación, añadida a las dificultades de la economía durante la segunda mitad de la década de 1970, que tendían a reducir todavía más los beneficios empresariales, llevaría a la patronal a dar la espalda a las negociaciones nacionales y a renunciar a la «gran política de negociación» para explorar nuevos modos de organización y de relaciones con los asalariados (capítulo III).

¿Cómo llegan a darse cuenta las personas de que las pruebas a las que hasta ese momento parecía normal someterse han dejado de ofrecer las mismas oportunidades que antes hasta el punto de que conviene ir buscando otras vías de beneficio, otras oportunidades? Una hipótesis: los grandes, los que han triunfado en un orden determinado, son los primeros en comprenderlo, porque saben, por un saber tácito y difícilmente comunicable, sobre todo públicamente, que sólo un excedente de fuerza (ilegítimo) es capaz de permitir a quien sepa aprovecharlo alcanzar un valor superior al mínimo garantizado por la prueba realizada legítimamente. Sospechan que jamás habrían «triunfado» sin ese excedente de fuerza, cuya potencia de acción se habría visto truncada por unas pruebas demasiado controladas, por más que aquello en lo que consiste esa potencia siga siendo un misterio para ellos y por más que piensen haber contribuido de ese modo al bien común, lo que para ellos y para los demás justifica la grandeza que se les reconoce.

En el mundo capitalista, los grandes se enfrentan a una tensión que cabría resumir de la siguiente manera: mientras están conchabados con las pruebas instituidas, de tal forma que cuentan, principalmente, con la posibilidad de sancionar a quienes traten de librarse de ellas, están conchabados con el orden social tal y como es y se muestran de buena gana «conservadores»; pero como siempre están buscando nuevas vías de beneficio, como consecuencia sobre todo de la competencia a la que se entregan los aspirantes a la excelencia, no pueden evitar abrir la caja de Pandora en la que se hallaban encerradas las fuerzas anteriormente dominadas para que el estado del mundo, y por consiguiente también sus propias ventajas, fuera menos cuestionable desde el punto de vista de la justicia.

Éste es el motivo por el cual, sin llegar, salvo en escasas ocasiones, a encumbrar la fuerza en estado «puro» –es decir, precisamente en tanto que indeterminada y, por consiguiente, abierta a todas las posibles formas de cualificación– se hallan siempre dispuestos a criticar las reglas, las regulaciones, el moralismo, etc., y otros tantos obstáculos para la realización de las grandes tareas a las que se sienten llamados. El nietzscheísmo vulgar, inspirado en la *Genealogía de la moral* y del cual podemos encontrar un ejemplo en *L'Homme du ressentiment [El hombre del resentimiento]* (Scheler, 1970), es muy bien recibido por los fuertes: hay que «proteger a los fuertes de los débiles», éste es el pensamiento profundo que responde a su más íntima experiencia. Pertenecer a la «burguesía», a la «clase dominante» o al círculo de los «notables», en la acepción que cobran estos términos en una denuncia, es, por encima de cualquier otra cosa, compartir ese saber común, que no puede confiarse a todo el mundo ni sobre todo hacerse público, a no ser entre los *happy few* [pocos escogidos]: que no es posible realizar algo grande –ni en el ámbito artístico ni en el de la política o la industria– sin excedente de fuerza y sin eludir las reglas[8].

Habida cuenta de que las pruebas instituidas disfrutan de una gran legitimidad (de la que hasta ahora venían beneficiándose los «grandes»), la capacidad de percatarse de que han perdido interés y de que ha llegado la hora de buscar oportunidades de inversión alternativas, nuevas vías de beneficio que pasen por otras pruebas, supone cierta libertad respecto a la moral, una especie de amoralidad, a menudo presentada con el lenguaje del «realismo».

> El «inmoralismo» o el «amoralismo», como disposición que favorece la acumulación primitiva de capital, constituye desde el comienzo del siglo XIX y, al menos desde Balzac, un tema clásico de la literatura crítica de la modernidad empeñada en comprender de dónde han sacado la audacia aquellos que se han hecho a sí mismos –las nuevas dinastías burguesas– para aprovechar las oportunidades ignoradas o rechazadas por las elites del momento, sacando partido de las confusas coyunturas políticas (compra de bienes nacionales a bajo coste o aprovisionamientos especulativos de los ejércitos del imperio...).
>
> En el periodo que nos interesa –desde finales de la década de 1960 hasta la mitad de la de 1980–, cabe lanzar la siguiente hipótesis: que los innovadores han encontrado los recursos (la fuerza moral) necesarios para librarse, al menos parcialmente, del moralismo, mediante la difusión, muy intensa durante esos años, del psicoanálisis y, en particular, del psicoanálisis lacaniano. Éste ha jugado un papel determinante en la deconstrucción de la moral consuetudinaria (es decir, ante todo, de una moral pertinente desde una lógica doméstica) haciendo sospe-

[8] En los dominios del arte o de la ciencia, la transgresión de las reglas comunes es menos ilegítima porque puede, con mayor facilidad que en otros dominios, quedar justificada por la inspiración.

char de los motivos ocultos de las empresas moralizadoras. Más precisamente, la versión vulgarizada del lacanismo fue interpretada por una amplia fracción de jóvenes cuadros del sector público y del privado receptivos a los temas liberadores del mayo de 1968, como una escuela de realismo[9]. ¿Para qué sirve el tratamiento psicoanalítico? En opinión de los cuadros (sobre todo, los pertenecientes al sector público, pero también los empleados en los sectores punteros del terciario, como la publicidad), muchos de los cuales se sometieron a él durante las décadas de 1970 y 1980, sirve ante todo para mirar la realidad de frente, incluida, sobre todo, la realidad del deseo, pero además y mediante la misma operación, para reconocer los límites que la realidad impone a este último, lo cual hace a los sujetos más capaces de abordarla y de dominarla (en vez de repetir, eternamente, los fracasos debidos a la búsqueda poco realista de satisfacciones fantasiosas).

Durante esa misma época, la virulencia de la crítica artista, que combatía cualquier tipo de convención y que veía en la moral y el respeto al orden establecido una opresión injustificada, creó a su vez un contexto ideológico particularmente favorable a todas las formas de subversión, incluidas las protagonizadas por las vanguardias patronales. En un momento en el que la consigna era la de inventar la vida cada día, los jefes de empresa pudieron duplicar la creatividad y la capacidad inventiva en sus nuevos dispositivos organizativos e incluso llegaron a pasar, gracias a ello, por hombres de progreso.

Los desplazamientos y la elusión de las pruebas instituidas

Los desplazamientos permiten recobrar fuerzas al extraer de las nuevas circunstancias en las que se sitúan quienes los llevan a cabo fuerzas menos identificadas. Las pruebas de grandeza instituidas son evitadas. De repente, algunos comienzan a triunfar de otra manera. Al principio no se sabe cómo (es posible que ni siquiera ellos lo sepan).

Estos desplazamientos –por muy imprevisibles y audaces que parezcan– son tan sólo la manifestación de la dinámica del capitalismo, una de cuyas propiedades principales –que fascinó a Marx y a Schumpeter– es, como recordamos al principio de esta conclusión, la capacidad de subvertir el orden existente mediante su reproducción. Los efectos sistémicos y miméticos de la competencia, al favorecer la adopción de innovaciones cuyas ventajas quedan por esta razón reducidas, estimulan en efecto la búsqueda constante de nuevas vías de obtención de beneficio.

[9] En exacta contraposición al modo en que el psicoanálisis fue interpretado en la década de 1930 por los primeros escritores y artistas que lo frecuentaron y, en particular, por los surrealistas fascinados por las fuerzas del inconsciente precisamente en la medida en que prometían la liberación con respecto al realismo burgués.

El periodo considerado nos ofrece múltiples ejemplos de estos desplazamientos, que adoptaron formas muy distintas. Han sido de orden geográfico (deslocalizaciones en regiones con mano de obra barata, derecho laboral poco desarrollado o poco respetado y regulaciones medioambientales menos exigentes) u organizativo (transformaciones de grandes estructuras en flotillas de pequeñas empresas, precarización de toda una franja de trabajadores, etc.). Han afectado a las pruebas de las que dependían las relaciones entre las empresas (relaciones cliente-proveedor, subcontratación, colaboraciones, despliegue en red), a la organización del trabajo (desarrollo de la polivalencia o del autocontrol) y al reparto salarios-beneficios. Han llevado a la creación de nuevos tipos de pruebas (capacidad de los obreros para analizar problemas, evaluación de las competencias comunicativas...). Los desplazamientos han consistido así mismo en la producción de bienes más variados en series más pequeñas y en la mercantilización de objetos y servicios hasta ese momento apartados del circuito económico y, por esta misma razón, vendidos con la imagen de más «auténticos», que a la vez que respondían a las críticas «contra la sociedad de consumo», servían para darle un nuevo impulso.

La acumulación de desplazamientos contribuye a desarticular las pruebas instituidas, que se esquivan pero también se revelan cada vez más ineficaces a la hora de procurar los bienes que anteriormente prometían, quedando de este modo ampliamente descalificados tanto los principios sobre los que descansaban como su funcionamiento práctico. De esta suerte, los desplazamientos del capitalismo deshacen los compromisos entre las distintas lógicas de acción en las que se basaban las pruebas, desde las más instituidas hasta las más informales.

Las formas de organización de la producción que favoreció la expansión de las décadas 1950-1960 se apoyaban, por una parte, en la unión entre una división taylorista del trabajo y unos dispositivos estatales de redistribución de las ganancias de productividad (el «compromiso fordista» descrito por los regulacionistas) y, por otra, en un compromiso entre exigencias de orden industrial (planificación, control de la gestión, etc.) y formas de justificación y de control de naturaleza doméstica. En la empresa, la presencia de un gran número de situaciones procedentes de una lógica doméstica era también evidente, tanto por parte de la patronal, con el mantenimiento, en el seno mismo de un mundo dominado por el segundo espíritu del capitalismo, de un capitalismo familiar sostenido por valores burgueses tradicionales, como por parte de los asalariados, con las formas concomitantes de vigilancia que combinaban la disciplina de taller (impuesta por «pequeños jefes» contratados localmente y ascendidos de rango), dispositivos industriales de control (por ejemplo, indicadores de producción) y formas tradicionales, comunitarias o familiares, de control social fuera de la empresa.

Mediante el compromiso entre el mundo industrial y el mundo cívico, los dispositivos económicos estaban conectados a instrumentalizaciones y centros de

cálculo estatales que favorecían una gestión impersonal, justificada en relación a un bien común de naturaleza cívica. Pero, al mismo tiempo, a causa de los compromisos entre el mundo industrial y el mundo doméstico, se encontraban a su vez profundamente implicados en el tejido social y relacionados con las pruebas de la vida cotidiana y las formas de la experiencia personal.

En un primer momento, a comienzos de la década de 1970, el compromiso cívico-industrial parece salir reforzado de la crisis. Pero la continuación de las reivindicaciones conduce a la patronal a realizar una serie de desplazamientos cuyo resultado principal es la corrección, diez años más tarde, del aumento de seguridad logrado al inicio del periodo, gracias al éxito de las medidas encaminadas hacia una flexibilidad generalizada. A partir de la segunda mitad de la década de 1980, el compromiso cívico-industrial sale de esos enfrentamientos realmente muy debilitado en los hechos y habiendo perdido buena parte de su legitimidad. El periodo está marcado también por un considerable incremento del peso de las empresas multinacionales, reorganizadas, por lo demás, para ser al mismo tiempo mundiales y ligeras, es decir, para no depender apenas de sus implantaciones geográficas, lo que conlleva la consolidación de grupos de intereses económicos mucho más autónomos con respecto a las exigencias de los Estados. Mientras que el segundo espíritu del capitalismo operaba en una época en la que el papel motor lo desempeñaban las grandes empresas nacionales que buscaban un crecimiento endógeno en el mercado interno, lo que justificaba la estabilización de las relaciones sociales mediante un sistema nacional de «relaciones industriales» bajo la égida del Estado, el nuevo capitalismo se ha divorciado del Estado.

Por su parte, el compromiso doméstico-industrial, que comienza a desmontarse en el mundo universitario a partir de 1968, perdura algún tiempo más en el mundo de la producción, a pesar de los cuestionamientos de los que es objeto por parte de jóvenes cuadros, ingenieros y técnicos diplomados, de los que las fracciones innovadoras de la patronal (reagrupadas sobre todo en Entreprise et Progrès [Empresa y Progreso]) –aconsejadas por especialistas en gestión empresarial y por sociólogos– se hacen a veces eco. La legitimidad de los ordenamientos domésticos en la empresa y, en general, fuera del ámbito cerrado de la familia nuclear, comenzará a deshacerse[10] sólo a partir de la segunda mitad de la década de 1970, cuando las direcciones de las empresas tratan de poner límites a la expansión del

[10] El desmantelamiento de los acuerdos domésticos no se produjo sin la hostilidad de muchos asalariados y, en particular, lógicamente, de los más mayores. En la década de 1980, la resistencia de los asalariados, apoyados por los sindicatos, a las supresiones de las primas por antigüedad contra las que ya estaba la mayor parte de la patronal (Grandjean, 1989) es un indicador más de la oposiciones que ha encontrado en las décadas de 1970-1980 la desaparición de la grandeza doméstica de las principales situaciones de trabajo. La jubilación anticipada de los asalariados mayores de cincuenta años constituyó la manera más sencilla de solucionar el problema que planteaban en lo sucesivo los «viejos servidores de la empresa», como aún se decía en la década de 1960.

mundo cívico favoreciendo una gestión empresarial más atenta a las demandas de autonomía y de creatividad.

Ciertamente, el desmantelamiento del compromiso cívico-industrial contribuyó a acelerar el desmantelamiento del compromiso doméstico-industrial. En efecto, la perennidad del mundo doméstico fuera de la familia y en entornos de trabajo dependía en buena medida de instrumentos de control social vinculados a ese mundo. La dependencia personal, a largo plazo, respetando las relaciones de edad y las relaciones jerárquicas, de un subordinado con respecto a su patrón suponía que el superior estaba capacitado para controlar los desplazamientos y los contactos de sus subordinados y para orientarlos en el sentido que él juzgara más conveniente. Así pues, en las grandes empresas de las años 1950-1960, las relaciones de dependencia doméstica se apoyaban en las formas burocráticas de gestión que ofrecían a los jóvenes cuadros de los «viveros» la posibilidad de una carrera profesional en la organización. ¿Para qué ir a buscar a otro lugar, arriesgando su reputación de fiabilidad y de fidelidad, aquello que se les ofrecía en casa? La perennidad del compromiso doméstico-industrial enlazaba de este modo con la existencia de dispositivos estables, de preferencias estatutarias, que eran incompatibles con la búsqueda de una flexibilidad máxima.

Hay que dejar de evitar pensar los desplazamientos como resultado de una estrategia de conjunto elaborada en instancias secretas y aplicada desde arriba. No son interpretables ni como un plan preconcebido, planificado, organizado por un actor omnisciente y todopoderoso –la patronal o el capitalismo– ni como un proceso inconsciente, sin sujeto ni reflexividad.

> Lo cierto es que los desplazamientos organizativos de la década de 1970 fueron preparados por un gran número de reflexiones y de estudios por parte de expertos –economistas, sociólogos, especialistas en gestión– y de consultoras o periodistas especializados, deseosos de hacer frente a la crítica. La búsqueda de dispositivos más sólidos se vio así mismo reforzada por las organizaciones patronales. Estos mismos actores jugaron un papel considerable en la puesta en común de experiencias, en su estabilización y su transformación en técnicas o dispositivos transferibles y reproducibles. Pero la actuación consistió más bien en la búsqueda de nuevas vías de obtención de beneficios favoreciendo los intercambios locales, múltiples y de débil amplitud. El ejercicio de esta reflexividad limitada se apoyó en las preocupaciones y acciones de un buen número de actores (patrones, dirigentes, directores de recursos humanos, cuadros...) que intentaban hacerse de nuevo con las riendas de la situación allí donde estuvieran, conseguir que sus subordinados volvieran a trabajar, aumentar su margen de maniobra y recuperar sus beneficios. Estos actores competían entre sí, pero también deseaban cooperar para comprender qué era aquello que parecía que funcionaba a sus competidores y, en la medida de lo posible, utilizarlo también.

La presión competitiva propicia una difusión bastante rápida de los desplazamientos (Boyer, Orléan, 1994), pero se requiere un trabajo de interpretación, acercamiento y narración (frecuentemente realizado por consultoras o en coloquios, seminarios, etc.), que defina aquello que parece haber resultado beneficioso y permita aplicar de nuevo, en otros lugares, medidas locales o circunstanciales.

En los comienzos de la secuencia, cuando los desplazamientos parecen heteróclitos, fortuitos y locales, el éxito de quienes los disfrutan puede parecer, a ojos de los mismos interesados, algo relativamente misterioso. Cabe atribuir sus sorprendentes victorias, opuestas a los incomprensibles fracasos de quienes se retrasan en aplicar las nuevas recetas, a las circunstancias o a las singularidades psicológicas (como por ejemplo, a su desenvoltura o a su falta de escrúpulos)[11]. Pero a medida que tales victorias (o fracasos) se revelan duraderas, la intuición de aquello en que consiste el éxito de quienes se han reconvertido a tiempo comienza a formarse en la conciencia de los actores que compiten en la formación del beneficio y, por consiguiente, a formularse e intercambiarse en el seno de las instancias de coordinación de los responsables de empresa. Un número creciente de actores abandona las antiguas pruebas e intenta recurrir a nuevas vías de obtención de beneficio. Los desplazamientos tienden a multiplicarse. La polarización hacia las nuevas pruebas y el abandono de las antiguas tiende a expandirse. Unos activos pierden valor. Otros ven cómo su demanda aumenta en proporciones considerables.

[11] William Sewell proporciona numerosos ejemplos de los inicios del capitalismo industrial: «En el Antiguo Régimen, recurrir a subcontratistas, encargar trabajo a domicilio, producir bienes estandarizados y de calidad mediocre, acentuar la división del trabajo o introducir obreros no cualificados en el oficio constituían infracciones del estatuto de las corporaciones y, por lo tanto, prácticas ilegales. Lo qué no significa que tales prácticas no existiesen, sino que por lo general tenían un alcance limitado [...]. La industria textil se convirtió en una actividad esencialmente rural durante los siglos XVII y XVIII, porque los empresarios querían sustraerse a las reglamentaciones draconianas y a los elevados costes de la mano de obra de las corporaciones urbanas. Pero, en el siglo XIX, dada la abolición de las corporaciones por parte de la revolución y la redefinición de los derechos de propiedad, todas estas prácticas pasaron a formar parte del marco de ejercicio de los derechos legítimos del propietario individual. No existía ninguna ley que prohibiera al empresario contratar a obreros no cualificados por una tasa de salario negociable, para la producción en serie de un calzado sin las polainas reglamentarias. Sólo una acción concertada de los obreros, eventualmente apoyada de distintas maneras, claro está, por pequeños maestros temerosos de la competencia de rivales más emprendedores, era capaz de poner freno a este tipo de prácticas, si es que tal acción se producía. Pero estas acciones concertadas eran ilegales y, por consiguiente, difíciles de organizar y de llevar a cabo. Por último, los papeles se invirtieron en el siglo XIX: las que habían sido prácticas fraudulentas se convirtieron en ejercicio legítimo de la industria privada y las que habían sido restricciones legales impuestas a la codicia y al fraude de maestros deshonestos, en maniobras ilegales contrarias a los derechos de propiedad» (Sewell, 1983, pp. 218-219).

Señalemos que existe una alternativa al desplazamiento cuando un cierto número de actores considera las pruebas demasiado tensas: consiste en el intento de recuperar las ventajas perdidas interviniendo masivamente en el orden de la categorización, «desregulando», poniendo todos los medios para obtener una transformación apoyada en la estabilidad y en la visibilidad del orden jurídico. Es poco probable, sin embargo, que esta posibilidad llegue a activarse, ya que habría de vérselas de inmediato con una crítica fuertemente constituida en torno a pruebas abiertamente agredidas y debería pasar por una violencia política para llevarse a cabo, salvo que la crítica misma se encontrara, por una u otra razón, muy debilitada o desacreditada. En determinadas circunstancias históricas el capitalismo, por ejemplo, fue ciertamente capaz, gracias a una alianza con fuerzas políticas autoritarias, de derrocar a un joven régimen comunista que cuestionaba la propiedad privada o la libertad comercial. Pero al hacerlo, transgredió su fortísimo vínculo con ciertas libertades que lleva incorporadas, de tal suerte que esta vía, que bloquea la dinámica de las pruebas, tan sólo es adoptada como último recurso, ya que no es favorable a la innovación ni a la movilidad que forman parte de las fuerzas principales del capitalismo. Más vale entonces, cuando sea practicable, elegir una opción poco visible, que eluda discretamente los dispositivos instituidos.

> A mediados de la década de 1970, una estrategia posible hubiera consistido en intentar desmantelar los derechos asociados al contrato de duración indeterminada. Teniendo en cuenta el alto grado de movilización de los asalariados, una estrategia de este tipo hubiera resultado muy cara, especialmente en términos de legitimidad. Más valía favorecer la multiplicación de otras formas de contrato y conceder las posibilidades de derogación a las reglas del derecho común, que quedaban inalteradas, mientras, por otro lado, se reforzaban los derechos del contrato de duración indeterminada, lo que podía llevar a pensar que se trataba de nuevas conquistas sociales en el momento en el que esta forma jurídica se iba volviendo cada vez menos atractiva para las empresas, habida cuenta de las posibilidades ofrecidas por otros lados.

Los desplazamientos encuentran sus primeros elementos de legitimidad jugando con los diferenciales entre las fuerzas críticas

La crítica no forma un solo bloque. Hemos identificado dos grandes registros críticos que caminan desde mediados del siglo XIX de formas diferentes y sujetas a cambios –la crítica social y la crítica artista– que según las coyunturas históricas se asocian o se ponen en tensión. Hemos visto también, en la introducción, cómo el acento crítico podía ponerse ya en la disconformidad de una prueba con su orden de grandeza subyacente (crítica que hemos denominado correctiva), ya

en la misma contestación de una prueba en tanto que fundada en principios de equivalencia cuya validez es rechazada en el tipo de situaciones al que esta prueba se asocia (crítica llamada radical). Por último, la crítica, al igual que el capitalismo, no es inmutable. Se desplaza, según determinados procedimientos de extensión, a nuevos objetos de inquietud con respecto al carácter equitativo o no de las situaciones cotidianas. Puede dirigirse a momentos aún no formalizados en términos de prueba y comprometer a seres cuyos sufrimientos o cuya injusta condición no habían sido puestos de manifiesto[12].

Habida cuenta de esta pluralidad y del carácter a veces contradictorio de las críticas, puede suceder que determinados desplazamientos del capitalismo respondan a ciertas demandas esquivando unas pruebas que desde otra perspectiva crítica se consideran primordiales. Resultado: los desplazamientos en curso se ganan a una parte de las fuerzas contestatarias y los cambios se vuelven difícilmente reversibles.

> En el periodo que hemos estudiado resulta bastante evidente que, sin jugar con el diferencial entre la crítica social y la crítica artista, los desplazamientos del capitalismo no hubieran podido efectuarse ni tan rápidamente ni con tanta amplitud. Una de las originalidades del movimiento crítico desarrollado durante la segunda mitad de la década de 1960 y principios de la de 1970 consistió, como hemos visto, en haber planteado con la misma intensidad dos conjuntos de reivindicaciones procedentes de distintos grupos, aliados o competentes según la coyuntura. Por una parte, la disminución de la explotación y de las desigualdades sociales, la consolidación de los dispositivos estatales de seguridad y una mayor representación de los asalariados en el Estado –es decir, una profundización de lo que hemos denominado el compromiso cívico-industrial– y, por otra, la abolición de las formas domésticas de subordinación y de juicio, de justificación y de control social, no sólo fuera de la familia, en la empresa, sino también en el mundo de las relaciones privadas e incluso, sobre todo a raíz del movimiento antipsiquiátrico, en la familia.
>
> Para esquivar las pruebas que la crítica social había contribuido a endurecer y que aún pretendía seguir reforzando (el compromiso cívico-industrial), numerosos desplazamientos comenzaron a utilizar las fuerzas de la crítica artista. Así, por ejemplo, frente a la creciente demanda de autonomía en el trabajo, la respuesta que pareció más realista y práctica no consistió en un intento de aumentar el nivel de control dando un peso aún mayor a la jerarquía y a los dispositivos contables, sino, por el contrario, en disminuir la longitud de las cadenas

[12] Éste fue el caso de los seres naturales –animales, paisajes, etc.– cuya sumisión a las obligaciones industriales fue considerada en lo que tenía de violenta y llevó a la constitución de nuevas pruebas sometidas a una exigencia de justificación.

jerárquicas y orientarse hacia la satisfacción de las demandas de tinte libertario, lo que contribuyó a sustituir el control externo por el autocontrol. Traducidos a términos de la crítica artista –autonomía, espontaneidad, autenticidad, autorrealización, creatividad, vida–, numerosos desplazamientos podían interpretarse, incluso por parte de quienes los llevaban a cabo, como resultado del reconocimiento de la correcta fundamentación de la postura crítica por parte de un capitalismo al fin esclarecido, al que su apertura y modernidad conferían una nueva legitimidad, lo que contribuyó a disimular el desmantelamiento de los vínculos que ligaban el mundo del trabajo al mundo cívico. Por otra parte, para erradicar los valores domésticos de los lugares de trabajo también hacía falta proponer nuevas pruebas que no se refirieran a ellos y, por lo tanto, esquivar aquellas pruebas instituidas basadas en el reconocimiento de las distancias jerárquicas y de las dependencias o fidelidades personales.

Como ya hemos visto (capítulo III), esta elusión de las pruebas que importaban a la crítica social fue así mismo facilitada por transformaciones que afectaban a la historia autónoma de la crítica cuando, a finales de la década de 1970 y, en especial, en la de 1980, la descomposición del Partido Comunista cobró una amplitud sin precedentes que repercutió en un descrédito de la crítica social a los ojos de un gran número de actores (incluidos los marxistas), porque sus modos de expresión y los tipos de organización en los que aquélla se había apoyado comenzaron desde entonces a aparecer como irremediablemente ligados a la retórica y a la burocracia del PCF y quedaron por ello sumidos en el desconcierto. La crítica artista permaneció, durante un tiempo, como la única crítica legítima.

La crítica artista contribuyó directamente a deshacer el compromiso doméstico-industrial mantenido durante el periodo precedente, pero sirvió así mismo de palanca para separar al capitalismo del Estado. En efecto, centrada en la exigencia de liberación y en la reivindicación de las relaciones humanas «auténticas», también contribuyó, partiendo de la crítica radical a esa institución tradicional por excelencia que representa la familia, a alimentar los ánimos antiinstitucionales de las fuerzas contestatarias, que pudieron dedicarse de este modo a otros temas. Fue así como logró la posibilidad de orientarse hacia la crítica de esa otra institución de peso: el Estado.

La crítica social de la década de 1930, que había contribuido a la formación del segundo espíritu del capitalismo eligiendo como blanco principal el carácter anárquico del capitalismo dominado por los intereses privados, proponía frente a éstos, a modo de remedio, una planificación y una regulación bajo los auspicios del Estado. La coyuntura social es totalmente distinta en las décadas de 1960-1970, ya que las reivindicaciones del periodo anterior han sido parcialmente satisfechas con la creación [en Francia], después de la Segunda Guerra Mundial, de la Comisaría del Plan y, en general, de las instituciones del Estado del bienestar. La década de 1960 está marcada por el dirigismo gaullista y el afianzamiento de los lazos entre el personal al servicio del Estado y el de las grandes empresas. Este acercamiento corre paralelo a la optimista fe en la convergencia entre el progre-

so económico y el social, del que se esperaba que acarreara el «crepúsculo de las ideologías», ya «obsoletas» ante al auge de las competencias técnicas que caracterizan el apogeo del segundo espíritu del capitalismo.

Entonces, uno de los modos en los que se va a llevar a cabo el resurgimiento de la crítica social de mediados de la década de 1960 a mediados de la de 1970 consistirá no ya en contraponer la desregulación del capitalismo privado a la planificación estatal, sino en poner precisamente en el punto de mira la alianza entre el capitalismo y el Estado (denunciado sobre todo con la expresión de «capitalismo monopolista de Estado»): el capitalismo se ha disuelto en el Estado y ha puesto al Estado del bienestar a su servicio, de tal suerte que las conquistas sociales surgidas de un estado anterior de la crítica ya no pueden obstaculizar el nuevo impulso de la misma. Desde esta nueva perspectiva, que rompe con el progresismo estatal posterior a la Segunda Guerra Mundial, Renault –símbolo de la gran empresa nacional– no parece mejor que Peugeot, encarnación del viejo capitalismo familiar.

Pero esta nueva crítica necesita de un apoyo externo distinto del liberalismo, a su vez opuesto a las alianzas «contra natura» entre Estado y mercado. Éste se hallará, en la tradición antiautoritaria y antijerárquica de la crítica artista, en el seno de la extrema izquierda, cuyo empeño en denunciar la «dominación» por encima de la «explotación» permite confundir, en un mismo movimiento de rechazo, todas las instituciones (incluidos los sindicatos establecidos y el partido comunista). El Estado deja de considerarse un instrumento de protección frente a la dominación («arbitraria») de los más fuertes y, por consiguiente, frente a la explotación, para convertirse no sólo en servidor del capitalismo –primera crítica marxista al Estado liberal–, sino también en aparato central de opresión y explotación, bien directamente, bien a través de los «aparatos ideológicos del Estado» –justicia, instituciones culturales y, sobre todo, escuela y universidad–, según la fórmula de Althusser, profusamente repetida durante la década de 1970.

Cabría formular la hipótesis de que los desplazamientos del capitalismo se apoyan prioritariamente en las demandas de liberación, aunque sólo fuera por el efecto liberador que la elusión de las pruebas consideradas esenciales hasta entonces produce por sí misma y en particular con respecto a los nuevos participantes, pero también a causa de que en el capitalismo vive engastado un proyecto de liberación. Estos factores convierten a la crítica artista en algo especialmente adecuado para acompañar y legitimar los desplazamientos, al menos en sus manifestaciones históricas que privilegian la liberación con respecto a la autenticidad.

Menos probable parece un desplazamiento basado en una legitimidad surgida de la toma en consideración de demandas formuladas en términos de justicia, lo que supondría elevar el nivel de reflexividad así como realizar un trabajo de categorización y de codificación que lleva tiempo. También parece difícil res-

ponder a exigencias de seguridad a través de un desplazamiento, habida cuenta de que éstas tan sólo se imponen cuando los riesgos asociados a las nuevas formas de libertad han sido objeto de un reconocimiento general.

La neutralización de la crítica de las pruebas instituidas a resultas de los desplazamientos

Los desplazamientos del capitalismo y los múltiples cambios que conllevan en los dispositivos más cotidianos contribuyen a desarmar a la crítica, tanto satisfaciendo determinadas exigencias de una parte de la misma, sin la cual, como hemos visto, resultaría mucho más difícil y costoso poner en marcha los desplazamientos, como desarticulando las fuerzas críticas ligadas a la defensa de las pruebas instituidas. Los desplazamientos ofrecen a estas últimas un mundo en el que tienen mucha menos influencia: en el ámbito cognitivo, porque ya no saben cómo interpretarlo, y en el ámbito práctico, porque desconocen hacia qué dispositivo dirigirse para ser capaces de intervenir en él.

El efecto más destacado de los desplazamientos ha consistido en trasladar las pruebas desde situaciones en las que los distintos participantes disfrutaban de una capacidad relativamente simétrica de intervención (el papel de la categorización y la regulación consiste precisamente en favorecer esa simetría de las capacidades de intervención y especialmente de las que dependen del nivel de formación), a situaciones en las que las capacidades de intervención han sido distribuidas de modo muy desigual entre los representantes de la dirección de las empresas y los de los asalariados. La crítica y los aparatos críticos asociados a un estado anterior de las formas de selección social poseen, en efecto, escasas posibilidades de actuar sobre las nuevas pruebas, que no han sido sometidas a un trabajo de reconocimiento, institucionalización y codificación.

En la medida en que las denuncias y protestas se apoyan ante todo en formas normativas ya experimentadas y correspondientes a un estado anterior de los órdenes de legitimidad, padecen un retraso con respecto al estado de las pruebas surgidas de los desplazamientos y siempre están expuestas, por ese motivo, a ser descalificadas por conservadoras, reaccionarias o desfasadas.

De este modo, las huelgas y los movimientos de protesta de la segunda mitad de la década de 1990, que pretendían asentar su legitimidad en la defensa de los servicios públicos, los convenios colectivos, las tablas de clasificación o los sistemas de protección social, se han visto descalificados por numerosos comentaristas.

Las reacciones obreras ante el incremento de las formas capitalistas de explotación en el siglo XIX proporcionan igualmente numerosos ejemplos de este retra-

so de la crítica y de su tendencia a apoyarse en formas superadas a la hora de formular una resistencia en periodos de rápida transformación de los modos de puesta a prueba. De este modo, como han demostrado los minuciosos análisis de William Sewell (1983), los artesanos y obreros franceses recurrieron en primer lugar, antes de 1848, al lenguaje de las corporaciones y de las antiguas solidaridades gremiales, en su empeño por interpretar la degradación de su condición provocada por la industrialización, por formular unas reivindicaciones y por erigir unas disposiciones orientadas tanto a la ayuda mutua como a la protesta, con frecuencia violenta, tales como las sociedades de ayuda mutua o los gremios obreros, que constituyen formas de organización separadas por fronteras bastante imprecisas. Sólo a partir de las semanas posteriores a la revolución de julio, los «obreros tomaron claramente conciencia de su idioma» corporativo y emprendieron el esfuerzo de forjar una nuevo lenguaje mediante «una adaptación creativa de la retórica surgida de la Revolución Francesa» (*ibid.*, p. 272), sobre todo comenzando a dar un sentido peyorativo hasta entonces desconocido a los términos *explotar, explotador* y *explotación*.

Los dispositivos críticos se establecen con dificultad, al precio de grandes sacrificios y con retraso, en una relación de isomorfismo con respecto a las instituciones sobre las que creen poder intervenir. Este isomorfismo es, en cierto modo, la condición de su eficacia. La rápida transformación de los modos de organización y de las formas de justificación de unos mundos a los que tienen que ajustarse para recibir su parte los sorprende desprevenidos.

> De este modo, el sindicalismo de masas se estableció desde la óptica de la gran empresa en oposición a los valores burgueses de orden, trabajo, progreso y, al mismo tiempo, en armonía con ellos, coincidiendo con las grandes concentraciones industriales del capitalismo planificado hasta la fascinación por las formas burocráticas de gestión. Pero cuando las personas a las que se dirige ya no están concentradas en la continuidad física de vastos talleres ni poseen el mismo estatuto ni dependen jurídicamente de los mismos patrones y están insertas en cadenas de obligaciones tales que su propia supervivencia depende de su capacidad de transferir la constricción a otros eventualmente más frágiles, se hace muy difícil suscitar movilizaciones fundadas en la valorización de la proximidad en el trabajo, la similitud de condiciones y la solidaridad de los trabajadores.

Por los mismos motivos, los centros de cálculo en los que la crítica podía apoyarse para responder a las justificaciones patronales o para elaborar contrapropuestas se tornaron igualmente ineficaces. Las razones por las cuales los desplazamientos del capitalismo reducen la capacidad de intervención de los dispositivos críticos no son sólo de orden organizativo, sino también, indisociablemente, de orden contable. Entre las numerosas asimetrías que confieren a los asalariados

una posición débil con respecto a las direcciones de las empresas, una de las principales reside en la capacidad de definir los parámetros contables y de instrumentalizarlos en centros de cálculo, según la expresión de B. Latour (1989), lo que constituye un cuasi monopolio de las direcciones de empresa. El marco contable, en el que las fuerzas se convierten en dinero, es por ello mismo uno de los elementos principales del conflicto entre capital y trabajo[13].

Los dispositivos críticos sólo comienzan a adquirir un peso en el marco contable al precio de importantes luchas y –aunque en grados muy desiguales entre los distintos países y con diversas modalidades según la importancia concedida por el Estado a la regulación de las relaciones sociales– deben provocar una transformación jurídica de validez general, lo que exige que tengan la capacidad de encontrar aliados en el Estado o que ejerzan una presión suficiente sobre éste. Pero esto implica, en primer lugar, que las instancias críticas dispongan de centros de cálculo independientes de aquellos sobre los que los responsables y gestores empresariales ejercen su poder. Ahora bien, para poner en pie tales centros de cálculo alternativos hace falta tiempo y dinero, la información es difícil de acumular y de validar... La recopilación debe apoyarse en observadores diferentemente situados y capaces de elaborar informes acumulables, que permitan constituir un marco general, y en dispositivos de control que verifiquen el modo en que las pruebas se desarrollan en la práctica. En efecto, cabe la posibilidad de que una prueba cumpla formalmente una disposición normativa y de que al mismo tiempo la transgreda durante su aplicación, si nadie verifica la relación entre la prueba en el papel, en el informe elaborado por la dirección, y la que se lleva a cabo en realidad.

> Uno de los efectos más evidentes de los desplazamientos ha consistido en hacer mucho más difícil que en el pasado tanto el control de las pruebas sobre el terreno (puesto que la misma realidad organizativa se ha diversificado, singularizado, parcelizado; cfr. capítulo IV) como la acumulación de los datos formalizados para que puedan hacerse públicos, en un marco fiable y convincente.
>
> La instauración del Estado del bienestar fue indisociable de la introducción de nuevos dispositivos contables que permitieron instrumentalizar el concepto de valor añadido y realizar un cálculo, tanto a escala nacional como de cada empresa, del reparto salarios/beneficios. Pero el estallido de las grandes empresas inte-

[13] Se encuentran varios ejemplos de estos conflictos en la obra colectiva publicada bajo la dirección de A. Hopwood y de P. Miller (1994) sobre la historia social de las prácticas contables en tanto que contribuyen a definir las unidades sociales de base –tales como empresas, centros, departamentos, servicios–, los actores pertinentes y a estructurar el marco en el que se insertan las relaciones entre estos actores y su conflicto, en especial en lo que atañe al cálculo del valor añadido y su reparto.

gradas, que se han reestructurado en grupos de pequeñas empresas que permiten recurrir a la subcontratación para la realización de numerosos servicios, ha reducido la eficacia de ese marco contable. La multiplicación de pequeños centros de cálculo (tantos como empresas) ha servido para ocultar los grandes repartos que se efectúan en el conjunto de una cadena de producción (de un «ramo», que se diría en el lenguaje del segundo espíritu del capitalismo). En efecto, la «descomposición del capital en entidades jurídicas separadas» ha discurrido, para los gestores, paralela al mantenimiento de un alto nivel de integración de la «estructura de la información» (Teubner, 1993); pero, en cambio, para los asalariados, la información disponible se ha visto parcelada y su horizonte limitado a la unidad directa de inserción, que desde el punto de vista legal es el empleador directo, pero que carece de autonomía de decisión. Esta situación explica por qué hemos introducido entre los dispositivos de la ciudad por proyectos aquellos que pretenden reunir en un conjunto identificable a todas las partes concernidas en una red (cfr. capítulo VI).

Así mismo, cabe considerar que el marco contable ya no está tampoco adaptado a la situación actual de los establecimientos financieros, a causa de la invención de los productos derivados que semejan a tantos otros desplazamientos, puesto que uno de los intereses, y no de los más insignificantes, para los bancos sometidos a la ratio de Cooke, consiste en organizar el mayor número posible de compromisos financieros fuera de balance para escamotear el control. En los mercados, el déficit de información alcanza tales cotas que nadie es capaz de evaluar con precisión el riesgo general de estos nuevos productos financieros para la economía mundial a causa, sobre todo, de compromisos financieros que superan con creces la solvencia de quienes los suscriben.

El resultado del desarrollo de ramificaciones en el extranjero por parte de las grandes empresas ha consistido también en conferirles una especie de invisibilidad y en dificultar en buena medida la imputación de responsabilidades a instancias representadas por personas fácilmente identificables, así como en la anticipación y la identificación de las decisiones estratégicas y el rastreamiento de sus efectos.

Una vez en marcha, los desplazamientos contribuyen también al desmantelamiento de la crítica tornándola inoperativa, lo que ha causado la descalificación de las instancias dotadas de un contrapoder a los ojos de los mismos que esperaban de ellas defensa y protección. A medida que los desplazamientos van efectuándose, quienes se van quedando atrás, quienes no entienden, aquellos a quienes ya nada funciona, pero que siguen confiando en las pruebas instituidas, se extrañan, se atormentan o se indignan. Los efectos de esta indignación se remiten a las pruebas de grandeza controladas (a las que un largo ciclo de críticas y justificaciones ha hecho tensas en extremo), ya obsoletas, y a los dispositivos críticos en la medida en que continúan concediéndoles una importancia que ya no poseen.

Cabe comprender de este modo, al menos en parte, el declive del sindicalismo en el transcurso de los años recientes. El sindicalismo, aún centrado en la pruebas fundamentales de un sistema de relaciones profesionales esquivado y desbordado por todas partes, pierde su credibilidad incluso entre los asalariados, lo que parece dar la razón a quienes ya sólo ven en ellos el instrumento corporativo de una pequeña categoría de privilegiados del trabajo separado del mundo real, del mundo tal y como es, tal y como se ha vuelto.

La crítica no es tan móvil como el capitalismo. Las instancias críticas no poseen la capacidad de iniciativa en los desplazamientos. Disponen de centros de cálculo débiles. Su modo de actuar es directo, mediante la huelga o el rechazo del trabajo, pero también y sobre todo indirecto, mediante la ley, lo que les confiere una cierta inercia. La necesidad de apoyarse en la ley para defender los intereses de los más débiles afecta a las organizaciones críticas con una especie de conservadurismo desconocido para el capitalismo.

La recuperación de la acumulación y el nuevo despliegue del capitalismo

El desplazamiento de las pruebas, el desmantelamiento de la crítica y el establecimiento de nuevos modos de intervenir en el mundo asimétricamente distribuidos permiten que la acumulación se recupere y que los beneficios se restablezcan. Al esquivar las pruebas más categorizadas y controladas, la acumulación capitalista se libera de los obstáculos que para ella supone la constricción del bien común.

Este proceso puede verificarse durante la década de 1980, en la que las formas del cosmos capitalista, encubiertas por el discurso de la «crisis», se despliegan de nuevo al tiempo que recomienza de nuevo la acumulación y aumenta la parte de los beneficios en el reparto del valor añadido.

Los efectos destructivos de los desplazamientos y el peligro que conllevan para el propio capitalismo

La liberación con respecto a las constricciones del bien común hasta el momento impuestas por el espíritu del capitalismo vigente, no obstante favorezca una recuperación libre de obstáculos de la acumulación, despliega también efectos destructivos. Un capitalismo incontrolado tiene muchas posibilidades de convertirse en el origen de diferentes tipos de desastres: desigualdades, paro,

enfermedades suscitadas por el trabajo o por los defectuosos productos de consumo, etc. En efecto, un capitalismo sustraído al control, libre de constricciones, no conoce más criterios que el interés particular de los más fuertes y nada le obliga a tomar en cuenta el interés general. No hay una «mano invisible» que le sirva de guía cuando se hunden las instituciones y las convenciones sin las cuales el mismo mercado no puede funcionar (Callon, 1998).

Estos momentos históricos, que cabe calificar de «revolucionarios», están marcados por profundas modificaciones del mundo social. Algunos grupos desaparecen mientras otros van cobrando forma. El desplazamiento de las pruebas acarrea unas transformaciones brutales de las condiciones sociales: mundos que se hunden, familias que se deshacen, profesiones que desaparecen, barrios que se vacían, gentes que se van, se arruinan, se suicidan, vienen a menos, pierden todos sus recursos, mientras que otros actores, que hasta el momento pasaban desapercibidos, consiguen triunfos fulgurantes.

> La literatura del siglo XIX ha descrito mil veces todo esto, habida cuenta de su obsesión por los efectos a la vez misteriosos (cada vez más pobres en un mundo cada vez más rico) e increíblemente destructivos, asociados al desarrollo de la industria y al ascenso del «credo liberal» (Polanyi, 1983). La coyuntura preponderante en la década de 1990 está marcada así mismo por la coexistencia de un capitalismo regenerado y de un mundo social en el que el aumento de las desigualdades, el paro, la pobreza, la incertidumbre con respecto al futuro (en especial, el de los niños) y la dificultad de dar un sentido al presente, generan una profunda desmoralización cuyas manifestaciones prácticas cabe observar en los indicadores de anomia (cfr. capítulo VII).

Este tipo de evolución, marcada por la disyunción entre un incremento de los beneficios, privilegio de un número restringido de personas, y una acumulación de dificultades, que acarrean innumerables fuentes de desánimo para la mayoría, implica un riesgo para el capitalismo.

Los riesgos que el capitalismo corre si su funcionamiento no vuelve a quedar enmarcado por unas constricciones establecidas en referencia a exigencias externas de bien común son de distintos órdenes. En primer lugar, están ligados a la posibilidad de una falta de compromiso de las personas. El proceso de acumulación, si bien estimulado durante un tiempo por el aumento de los beneficios especulativos, se hace insostenible sin la participación activa del mayor número posible de actores, movilizados ya como trabajadores o creadores de nuevos productos, ya como consumidores o inversores cuya confianza exige que se sientan suficientemente protegidos de los riesgos sistémicos. Porque el proceso de acumulación necesita, aun siendo él mismo su propia ley, para seguir en marcha –y es aquí donde reside su paradoja– estar profundamente engarzado en un tejido social al que no deja de desgarrar cuando la lógica a la que obedece se ejerce fuera de todo control externo. No obstante, esta falta de compromiso se caracteriza por unas desiguales posibilidades de afectar a las distintas categorías de asalariados, en función del partido que éstos sean capaces de sacar de la nueva reorganización capitalista.

> Así pues, los cuadros, a quienes en general se pedía, como hemos visto, un elevado nivel de compromiso, tienen la posibilidad de adherirse durante bastante tiempo a un modo de funcionamiento que, al valorar las cualidades empresariales, les ofrece, sobre todo cuando son jóvenes, unas perspectivas bastante excitantes en términos de desarrollo personal (y la esperanza de gratificaciones financieras), por más que en un buen número de casos su condición presente esté sobre todo marcada por un aumento de las cargas laborales, sin compensación salarial. Por otro lado, los cuadros se arriesgan en la actualidad a prestar menos atención al desgaste producido por el trabajo de gestión que sus predecesores insertos en las formas capitalistas asociadas al segundo espíritu del capitalismo. En efecto, la autonomía de las unidades de las que se responsabilizan implica un mayor peso directo de la constricción sistémica sobre cada uno de ellos. Por otra parte, al desprenderse de responsabilidades jerárquicas y ejercer menos frecuentemente un control directo de careo con sus subordinados, pero teniendo que asumir, a cambio, cada vez más actividades financieras, de concepción o de venta, están sometidos en menor medida a demandas de justificación.
>
> Sin embargo, incluso en su caso, aunque sobre todo en el de los asalariados que disponen de menor autonomía, el nivel actual de compromiso que nominalmente puede parecer elevado es el producto de fuerzas y dispositivos cuyos efectos es muy probable que disminuyan rápidamente con el paso del tiempo. Estas fuerzas pertenecen, en primer lugar, al orden de las coacciones y, en particular, al de aquellas ejercidas por el paro. Pero el miedo al paro, a través de la desmoralización que irremediablemente suscita, amenaza con acarrear al final reacciones de retirada, ya sea en forma de una retirada del mercado de trabajo y de un repliegue a actividades poco lucrativas pero situadas fuera de la esfera mercantil, ya de una retirada psicológica del trabajo, que conlleve conductas de «resistencia»[14] comparables, aunque ciertamente cobren formas distintas, a los procesos de frenado, que constituían uno de los medios de resistencia frente al taylorismo.
>
> Por otro lado, buena parte de las tecnologías sociales en las que reposa en la actualidad el compromiso de las personas con el trabajo ha venido apoyándose

[14] Definiremos la resistencia en relación al marco elaborado por A. Hirschman en *Exit, Voice and Loyalty*, extrapolando los análisis de C. Hélou sobre la resistencia en la escuela (1998). Cabría definir la resistencia como un rechazo de la *lealtad* en situaciones en las que la crítica *(voice)* no sea realmente posible y en las que la retirada *(exit)* se revele muy costosa, porque el mercado no ofrezca alternativas, como ocurre en la actualidad con el crecimiento del paro en el mercado de trabajo.

en la renovación de las plantillas y la contratación de jóvenes (cfr. capítulo IV). Ahora bien, aunque la propia dureza de los procesos de selección constituya en un primer momento un factor de compromiso (debido al sentimiento de gratitud de los elegidos o supervivientes por haber sido escogidos entre miles), las aspiraciones suscitadas por el proceso de selección quedarán irremediablemente decepcionadas en un plazo más o menos largo cuando, ante la imposibilidad de realizar una carrera profesional, los «elegidos dichosos» se percaten de la dificultad de mejorar sus condiciones de partida. Existen, por lo tanto, muchas posibilidades de que la resistencia se transforme en una protesta activa, en una lucha abierta –individual o colectiva, dependiendo del estado de las organizaciones críticas– e incluso en violencia, en un grado lo suficientemente amplio como para obstaculizar la producción.

Un segundo tipo de riesgos deriva del desajuste introducido por los desplazamientos entre el capitalismo y el Estado. El capitalismo, sin embargo, nunca fue capaz, y tampoco lo es hoy, de sobrevivir sin el apoyo del Estado. Es el poder político, por ejemplo, el que garantiza el respeto de los derechos de propiedad; y es el Estado, ciertamente, el que dispone de los medios de coerción capaces de hacer respetar los derechos reconocidos de los trabajadores, pero también los intereses de las empresas y de sus contratos.

La crisis actual del Estado debe ponerse en estrecha relación con los recientes desarrollos del capitalismo. En efecto, uno de los medios empleados por el capitalismo para salir de la crisis que le amenazaba en la década de 1970 consistió en trasladar al Estado la responsabilidad de los daños y riesgos acarreados por el proceso de acumulación y, por consiguiente, en incrementar su papel de avalista, de pagador en última instancia (cfr. capítulo IV). Esto es válido en lo que respecta al paro, a la degradación de la situación sanitaria de los trabajadores precarios, al aumento de la inseguridad ligada al desarrollo de los mercados ilegales (Hermitte, 1996), pero también, desde otro punto de vista, a los riesgos industriales y medioambientales.

El Estado del bienestar constituía efectivamente una especie de «coche escoba» del capitalismo. Pero, como contrapartida, disponía de fuertes medios de constricción sobre las formas de acumulación, de manera que la complementariedad entre el capitalismo y el Estado podía verse relativamente equilibrada. Éste es el equilibrio que se puso en tela de juicio cuando el capitalismo se reapropió de un margen de maniobra y se halló en condiciones de sustraerse en gran medida al poder coercitivo del Estado. Este giro se apoyó en la desregulación de los mercados financieros, que redujo el margen de maniobra financiera de los Estados, y en el desarrollo de la internacionalización de las grandes empresas. El establecimiento de nuevas formas de organización «en red» permite a las firmas hacerse bastante más flexibles y mucho menos frágiles de lo que en su día lo fueran las grandes empresas nacionales y de lo que aún lo son los Estados[15]. De este modo, asistimos en numerosos países al desarrollo de un capitalismo cada vez más potente y autónomo frente a unos Estados cada vez más débiles, que tienen a su cargo a una minoría de ciudadanos prósperos y a una cantidad creciente de personas con dificultades.

La pauperización de la población suscitada por los desplazamientos del capitalismo constituye otro factor de riesgo a causa de la disminución del consumo (insuficientemente compensado por el desarrollo del mercado de los productos de lujo) o del desarrollo de actividades criminales, que ofrecen unas oportunidades de enriquecimiento que el capitalismo ya no ofrece. Un capitalismo que ya no va acompañado de una mejora del nivel de vida, en particular del de los más pobres, pierde credibilidad. Todavía cuenta con la posibilidad de apoyarse en una promesa de liberación (o en el miedo a una congelación o a una regresión en el proceso de liberación). Pero la satisfacción de la demanda de liberación (en sentido amplio y no solamente en relación a la libertades políticas) pasa igualmente por la obtención de bienes y, por lo tanto, por la distribución del poder adquisitivo.

En estas condiciones, la construcción de un nuevo espíritu del capitalismo adquiere un carácter de necesidad, no sólo desde una perspectiva humanitaria –para limitar los sufrimientos generados por un capitalismo desenfrenado–, sino también desde una perspectiva en cierto modo interna al proceso de acumulación, cuya continuidad se trataría entonces de asegurar.

Sin embargo, los riesgos a los que se expone un capitalismo sin trabas son atenuados por la eficacia de determinados mecanismos inversos, siendo el principal la entrada incesante de nuevos actores, como consumidores o como productores, cuyas expectativas no se han visto todavía decepcionadas. Estos factores hacen difícilmente previsible alcanzar el «punto de no retorno», más allá del cual la misma continuidad del proceso de acumulación sería puesta en tela de juicio.

La existencia de un ejército de reserva disponible en el Tercer Mundo, en los países emergentes o en los países ex comunistas favorece los desplazamientos y el resurgimiento capitalista, porque a pesar del desánimo o la indignación de aque-

[15] Cfr. el diferencial de movilidad entre las multinacionales y los Estados (capítulo VI). Se observa además que los Estados con autoridad en un territorio se hallan más expuestos a la crítica que las firmas en red, ya que en un marco de este tipo las movilizaciones se ven facilitadas por la existencia de formas de equivalencia y por la mayor facilidad para identificar a los responsables (a pesar de que, en el caso de Francia, los efectos conjugados de la regionalización y de la transferencia de competencias a la Comisión Europea tienden igualmente a incrementar la opacidad de las decisiones y de las responsabilidades).

llos cuyas esperanzas se han visto decepcionadas, nunca faltan quienes intentan probar suerte a su vez.

En cuanto a la inseguridad, por poner otro ejemplo, sus consecuencias para el funcionamiento del capitalismo pueden quedar limitadas a través de una inscripción de las redes en la materialidad del territorio, como ocurre en el caso de los barrios residenciales protegidos, vinculados, a través de carreteras reservadas, a torres de oficinas sometidas a una alta vigilancia desde las que es posible desplazar capitales y actuar a distancia sobre el mundo, o en el de los «paraísos turísticos» muy lujosos engarzados, bajo la protección de brigadas paramilitares, en míseras islas del Caribe y enlazados al resto del mundo a través de sus aeropuertos privados. La tolerancia de los privilegiados con respecto al proceso de descomposición de los espacios públicos puede llegar a ser bastante considerable.

El ejemplo del periodo de entreguerras en Europa muestra, no obstante, que la continuidad del orden capitalista no tiene por qué ser forzosamente inexorable y que es posible el desarrollo de crisis y cambios políticos tan radicales que pongan en peligro los activos acumulados y los bienes económicos necesarios para la continuidad de la acumulación.

El papel de la crítica en la identificación de los peligros

Un paliativo de los peligros que corre el capitalismo cuando, al tener la posibilidad de desarrollarse sin trabas, destruye el sustrato social sobre el que prospera es su capacidad de escuchar a la crítica, que constituye, sin duda, el principal factor de la robustez que le caracteriza desde el siglo XIX. Ahora bien, la función crítica *(voice)*, que no tiene cabida en el interior de la empresa capitalista, donde se supone que la regulación ha de proceder únicamente de la competencia *(exit)*, sólo puede ser ejercida desde el exterior. Por lo tanto, son los movimientos críticos los que informan al capitalismo sobre los peligros que le acechan. Su papel se hace particularmente necesario debido a la tendencia del capitalismo a esquivar la regulación mercantil y, por consiguiente, la competencia *(exit)*, cuya expresión la constituye en la actualidad el despliegue en red. Este tipo de regulación por el conflicto, sin embargo, se lleva a cabo pagando un precio elevado, que abonan sobre todo quienes asumen la tarea de efectuar la crítica y le prestan su voz.

Esta consideración de la crítica es tanto más probable cuanto que la respuesta del capitalismo no puede reducirse simplemente a huir desplazándose hacia países con un nivel de crítica menor. El argumento de la *frontera* utilizado por Sombart (1992) para explicar por qué el socialismo no se desarrolló en Estados Unidos, según el cual el paso a la condición de campesinos en las tierras vírgenes del oeste americano habría absorbido a los elementos obreros más contestatarios, vale también para el propio capitalismo, que sólo se ve incitado a prestar atención a la crítica en los casos en que se hace imposible huir de ella[16]. Cabe observar, sin embargo, que los frenos impuestos a la deslocalización no son únicamente físicos. Pueden ser así mismo del orden de la *lealtad* y, en el caso de los Estados, regiones o comunidades locales, de un apego que (sin tener necesariamente el carácter exclusivo, agresivo y expansionista de los nacionalismos) puede tender a desanimar la huida, favoreciendo de este modo la consideración de la crítica.

> Teniendo en cuenta la importancia que ha cobrado en el neocapitalismo la exigencia de movilidad y los esfuerzos permanentes de las distintas partes implicadas para hacerse más ligeras traspasando la carga de las actividades económicas a actores menos móviles que soportan todo su riesgo (capítulo VI), cabe pensar que las empresas capitalistas controladas en la actualidad desde Francia están, a finales del siglo XX, menos dispuestas a atender a la crítica en comparación con otros lugares en los que los valores colectivos son más fuertes o con otros periodos orientados hacia el desarrollo del aparato productivo y del mercado interno (o, como en el ejemplo de los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, hacia la reconstrucción). El precio que la crítica ha de pagar para hacerse oír corre el riesgo de ser otro tanto más alto.

Cabe, no obstante, contar con una reflexividad del capitalismo que le permite tener en cuenta las señales de peligro que le son enviadas. En efecto, está dotado de dispositivos de vigilancia distintos de los automatismos mercantiles, de organismos que enmarcan e instrumentan el mercado para que los precios incorporen el máximo de información, de centros de cálculo que comuniquen el estado de la crítica o incluso de instancias de coordinación.

> Los sindicatos de la patronal, los clubes de reflexión, las publicaciones sobre gestión empresarial, así como las consultoras que ponen en circulación las innovaciones de carácter organizativo, también actúan como instancias de coordinación. En cuanto a los centros de cálculo, a veces son los pertenecientes a la crítica los que funcionan como señales de alarma. De este modo, en la década de 1970, la sociología del trabajo, del sindicalismo y de las clases sociales fue acusada desde posiciones de izquierda tanto de haber desempeñado como papel principal el de informar a las instancias vinculadas con la patronal del estado de la

[16] Un ejemplo de huida de la crítica es el de las deslocalizaciones, frente a la crítica ecologista, de las industrias contaminantes o del almacenamiento de residuos siempre que existe tal posibilidad (lo que explica, en especial, la fijación de la crítica con la cuestión de la energía nuclear, imposible de enviar fuera de Europa a causa del carácter no almacenable de la corriente eléctrica).

crítica como de haber favorecido, al aportar tan sustanciosa información sobre los asalariados, el establecimiento de dispositivos de encauzamiento y de intensificación de la presión laboral. Este tipo de crítica estaba en parte fundada, como hemos visto en el capítulo III, aunque la sociología del trabajo haya contribuido también considerablemente a la formulación de la crítica del capitalismo.

La calidad de la atención que el capitalismo presta a la crítica depende de la calidad de estas diferentes instancias que permiten reducir la tensión entre los intereses de los empresarios en su papel de competidores (que los induce a ignorar la crítica) y sus intereses en la medida en que son solidarios con el funcionamiento del sistema en su conjunto (lo que los incita, por el contrario, a tener en cuenta las protestas en sus formulaciones políticas).

La transformación a lo largo del tiempo de las principales preocupaciones de grupos u organismos como los sindicatos y los círculos de estudios patronales, la OCDE, la Comisión Trilateral, el G7, etc., constituye un excelente indicador del esfuerzo llevado a cabo por las instancias de reflexividad del mundo capitalista para responder a la crítica, bien integrándola, bien descartándola, lo que obliga en cualquier caso a algún tipo de justificación. Así mismo, estos últimos años han sido testigos, a escala internacional, de la multiplicación de los análisis destinados a minimizar la importancia de los efectos de la globalización sobre el descenso de los salarios en los países más industrializados y del aumento de una inquietud en relación a los riesgos medioambientales o a la protección de las inversiones. A su vez, éstos son «riesgos» tenidos en cuenta por las instancias de coordinación del capitalismo, que están trabajando sobre ellos, lo que no significa que sean, por sí solas, capaces de identificarlos y menos aún de resolverlos.

Sin embargo, el hecho de que el capitalismo tenga en cuenta a la crítica no significa que responda concretamente cambiando su modos de acción. La primera reacción puede consistir en establecer argumentos cuyo objetivo sea rechazar la crítica en vez de estudiar medidas destinadas a enmendar los procedimientos que ésta pone en tela de juicio.

El relanzamiento de la crítica

Mediante sus desplazamientos, el capitalismo lleva a cabo un nuevo despliegue liberándose de la crítica. Pero se trata de una ventaja temporal y no de una victoria definitiva. Por más que hagamos abstracción de los factores que, en lo que respecta a la crítica, favorecen su perennidad, los efectos destructivos de un capitalismo sin trabas se bastan a sí mismos para crear un terreno favorable al

relanzamiento de la crítica. Esto es así aun cuando el momento y la forma adoptada por el retorno dependan de la coyuntura histórica y posean, por lo tanto, un carácter de imprevisibilidad, de tal suerte que su manifestación se acoge a menudo como una «sorpresa» que viene a invalidar las predicciones y las proyecciones de los especialistas sobre el porvenir.

Ya hemos visto (capítulo VI) cómo una especie de sorpresa afligida rápidamente transformada en indignación respondió, al final de la década de 1980 y durante la de 1990, a la constatación de los efectos destructivos de una evolución presentada, en la primera mitad de la década de 1980, al mismo tiempo como fatal, toda vez que impuesta por fuerzas incontenibles y externas a cualquier voluntad política (la globalización), y como deseable, toda vez que orientada, a fin de cuentas aunque a largo plazo, por la senda del progreso.

A menudo, la reanudación de la crítica se lleva a cabo en primer lugar desde posturas anacrónicas: se juzga el presente con respecto a los ideales del pasado. Más en concreto, la crítica adopta la forma de una defensa conservadora de las pruebas instituidas que los movimientos sociales anteriores habían contribuido a poner en tensión (a volver más justas).

En un segundo momento, frente al carácter aparentemente ineluctable de esta inversión de los órdenes de grandeza, la vigilancia crítica se orienta hacia la búsqueda de las razones de tal fenómeno, es decir, más exactamente, hacia la identificación de las nuevas pruebas y de las fuerzas excedentarias escondidas que aseguran el éxito. Poco a poco, se van reconstituyendo unos esquemas de interpretación que permiten otorgar un sentido a las transformaciones en curso y que dan paso a una crítica más específica de las nuevas pruebas y a la formulación de reivindicaciones y propuestas encaminadas a un horizonte de justicia.

El tipo de crítica social que, tras el silencio de la década de 1980, tiende a resurgir en Francia a principios de la de 1990 no es una prolongación directa de la crítica, de inspiración esencialmente marxista, de la década de 1970, o no lo son al menos sus recursos retóricos. La particularidad de sus dimensiones más originales reside en que se funda en el movimiento humanitario desarrollado a finales de la década de 1980 y principios de la de 1990, así como en una temática de la *ciudadanía* y los *derechos*, en parte imbuida del pensamiento radical anglosajón, de inspiración liberal, que hace hincapié, más que en una exigencia de igualdad, en un imperativo de no discriminación en el acceso a unos bienes públicos considerados fundamentales. Teniendo en cuenta la deconstrucción de las formas de la crítica dominantes en la década de 1970 y el debilitamiento, e incluso la descalificación, de muchos de los mecanismos que fueran su soporte, la crítica tan

sólo podía recuperar el aliento en una especie de relación directa con el sufrimiento[17] (cfr. capítulo VI). En un periodo, como en la segunda mitad de la década de 1980, marcado por el acceso a posiciones de poder de muchos de los actores críticos de la década de 1970 y por sus éxitos sociales en numerosos ámbitos, desde la universidad a los *media* pasando por la empresa, la reconstrucción de una crítica creíble[18] suponía, en efecto, un relativo rechazo del discurso y, notablemente, del discurso teórico, en favor de un compromiso directo con las personas más profundamente afectadas por los efectos destructivos de los desplazamientos del capitalismo.

Este deslizamiento de una actitud dominada por la solidaridad, e incluso por la caridad, con el sufrimiento ajeno, hacia unas posturas de protesta y de lucha ya pudo observarse en el caso de la formación del movimiento obrero en la segunda mitad del siglo XIX, particularmente en Gran Bretaña. En efecto, aquél se construyó en buena medida sobre la base de asociaciones de ayuda mutua, de formación cultural o incluso de algunas que aspiraban a una moralización de las conductas (luchas contra el alcoholismo, incitación al ahorro...). El recrudecimiento de los conflictos sociales en los años 1870-1890 acarreará además en Gran Bretaña, Francia y Alemania el control policial de tales asociaciones y, muchas veces, su prohibición (Geary, 1981, pp. 42-43).

La búsqueda de nuevos esquemas de interpretación se realiza conjuntamente con los representantes de las empresas, las consultoras y los responsables de

[17] El libro *La misère du monde [La miseria del mundo]*, publicado en 1993 bajo la dirección de P. Bourdieu, es muy significativo a este respecto. La característica principal, desde la perspectiva que nos interesa, de este libro compuesto de una serie de entrevistas encabezadas por unas breves introducciones que presentan a los personajes y las circunstancias de los dramas mostrados en las conversaciones, es el hecho de estar, contrariamente a los demás libros publicados hasta el momento por este sociólogo, prácticamente despojado de cualquier tipo de metadiscurso y de cualquier ambición teórica manifiesta. La miseria tiene que exhibirse desnuda, de alguna forma en su singularidad, y suscitar una indignación no mediatizada por un dispositivo teórico de generalización.

[18] En efecto, la crítica para ser creíble ha de poder relacionarse con un sacrificio. La existencia de un sacrificio es de algún modo la prueba a la que se somete la validez de la crítica. La crítica implica siempre un precio y quienes la realizan se exponen con frecuencia a un destino de mártires. Se los acusa de propósitos mezquinos, interesados; se les reprocha, porque interrumpen el curso de los hechos, ser nocivos para el bien común; se los tacha de locos (y, a veces, se los conduce a la locura; Boltansky, 1990). Una crítica que no cueste nada o que incluso beneficie a quien la lleva a cabo, mediante no sólo concesiones económicas, sino también, por ejemplo, privilegios en términos de honores oficiales (posiciones institucionales, premios literarios o científicos...) o de notoriedad mediática, es poco creíble y fácilmente denunciable. Cabe sospechar que no sea más que una crítica de boquilla, verbal, pero sin consecuencias en el terreno práctico.

la formación de las personas que ya trabajan en ellas o van a hacerlo pronto: su credibilidad no durará demasiado a menos que ofrezcan una cartografía del nuevo mundo.

> De este modo, poco a poco hemos visto converger los análisis críticos así como los discursos normativos en torno a la metáfora de la red que, aunque en un primer momento se ha desarrollado de manera completamente autónoma respecto al proceso capitalista, se ha visto movilizada por éste (cfr. capítulos I y II). Sobre lo que quedaba del compromiso industrial o cívico-industrial se puso en pie, más que un mercado propiamente dicho, el tipo de mundo que hemos llamado conexionista, en el que la red se convertía no sólo en un soporte esencial de los contactos en el mercado de trabajo (Granovetter, 1874), sino también en la mejor metáfora para representar el estado hacia el que el mundo social parecía orientarse, sobre todo en los países que, como Francia, carecían de tradición liberal y no disponían del idioma liberal suficiente para establecer, sobre esa base, una interpretación coherente y justificable de los cambios acontecidos en el transcurso de los últimos treinta años.

Aunque la crítica comparta con los representantes del capitalismo una gran parte de la representación del mundo surgido de los desplazamientos, su vocación consiste en señalar en qué consiste la injusticia de este nuevo mundo, es decir, por ejemplo, hasta qué punto quienes triunfan en el mismo disponen de más bienes y recursos de los que merecerían si el mundo fuera justo, o si quienes fracasan hubieran disfrutado, desde el comienzo, de las mismas posibilidades de éxito. Este aporte específico de la crítica se asemeja a una teoría de la explotación adaptada al nuevo mundo, que permite vincular la felicidad de los grandes con las desgracias de los pequeños, responsabilizando a los primeros de la suerte de los menos privilegiados. Sin este lazo creado por la crítica, cuesta atisbar qué es lo que permitiría dar con un mundo menos destructivo de destinos (por no decir de «recursos») humanos.

> Las dificultades para construir una teoría de la explotación de este tipo son particularmente importantes hoy en día a causa de la desindividualización del capitalismo que, ya apreciable en el caso del capitalismo de los directores (frente al patrón del capitalismo familiar, fácilmente identificable), se ha visto fortalecida por la importancia asumida por los capitales anónimos (como los fondos de pensiones) y por el incremento del número de los pequeños accionistas (el denominado accionariado «popular»). Aunque el número de quienes ejercen un poder de control sobre los circuitos financieros es todavía reducido, tanto la discreción de estos servidores del sistema del que se presentan como sus profesionales (del mismo modo que, por ejemplo, los meteorólogos son los especialistas de los fenómenos atmosféricos) como la multiplicación de los intermediarios dificultan la localiza-

ción del adversario, es decir, del responsable *in fine* de la miseria de los más desfavorecidos.

La reanudación de la crítica viene acompañada, aunque siempre con retraso, de la aparición de nuevos tipos de dispositivos de protesta dotados de una mayor capacidad de actuar sobre las formas emergentes del capitalismo, de acuerdo con el principio según el cual la crítica, en pos de la eficacia, tiende a volverse isomorfa de los objetos a los que se aplica.

Cabe interpretar en este sentido los nuevos movimientos tales como las «coordinaciones» de finales de la década de 1980 o Droits devant!!, AC!, Droit au Logement, etc., que surgen en Francia en la década de 1990 y que, rompiendo con las formas instituidas del movimiento obrero, se desarrollan basándose en los esquemas –y, en particular, en la figura de la red– que fundamentan igualmente el nuevo régimen de la gestión empresarial aparecido en la década de 1980 (cfr. capítulo VI).

Cabe pensar también que la creciente importancia de las empresas internacionales, de las prácticas de deslocalización directa o por medio del desarrollo de la subcontratación, así como el aumento de la interdependencia de las políticas económicas, debería impulsar el enfoque internacional de los movimientos críticos, debilitado durante las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial dominadas por las políticas keynesianas inscritas en el marco de los Estados-nación. A este respecto, el retraso de la crítica con respecto al capitalismo es también evidente: de este modo, el capitalismo se internacionaliza más fácilmente y más rápidamente que los movimientos que se enfrentan a él, cuya unificación supone un largo y difícil trabajo de equiparación de las formas de clasificación con las que se identifican las personas y de los valores que las ponen en movimiento.

La reanudación de la crítica se torna más fácil en las fases de resurgimiento, porque las transformaciones del capitalismo han socavado las justificaciones que aquélla utilizaba en un estado anterior para provocar la movilización. Los tipos de justificación asociados a la forma adoptada por el espíritu del capitalismo en el periodo precedente están en crisis, sin que un nuevo «espíritu» se haya desplegado aún completamente.

Se ha conseguido dar un nuevo impulso a la acumulación capitalista, pero al precio de un déficit de legitimidad. Al mismo tiempo, cada vez más personas, privadas de los argumentos y estímulos que habían sostenido hasta el momento su participación en el proceso de acumulación y de búsqueda del beneficio, se encuentran inmersas en un estado de insatisfacción y de inquietud que las predispone a mostrarse receptivas a la crítica.

La construcción de nuevos dispositivos de justicia

De ser ejercida con la suficiente presión, la reanudación de la crítica conduce a la formación de nuevos puntos de apoyo normativos con los cuales el capitalismo debe componerse. Este compromiso se asienta claramente en la expresión de una nueva forma de espíritu del capitalismo que encierra, como sus predecesores, exigencias de justicia y que, a fin de sostener sus pretensiones de legitimidad, ha de apoyarse en órdenes de justificación muy generales que hemos identificado con el término *ciudades*.

Para instaurar nuevos dispositivos de justicia y para que se respeten los nuevos procedimientos de las pruebas, se necesita una fuerza externa: la del derecho apoyado en un aparato coercitivo, hasta hoy detentado por los Estados. Lo que equivale a afirmar que la posibilidad de autolimitación del capitalismo no sólo depende de la fuerza de la crítica, sino también de la fuerza de los Estados con los que el capitalismo necesita contar para que quienes aseguran su funcionamiento se comprometan en la promesa de autolimitación y respeten aquello que, en los contratos, afecta no únicamente a los intereses de las partes, sino también al bien común.

A resultas del relanzamiento de la crítica social a mediados de la década de 1990, entran en discusión un cierto número de dispositivos (cfr. capítulo VI) cuya puesta en marcha habría de permitir probablemente que el mundo conexionista fuese menos injusto.

Así mismo, cabe pensar que una política pública responsable consistiría en contribuir a asegurar las condiciones de posibilidad de una vigilancia crítica de este tipo, permitiendo la representación en el debate político de las personas que más sufren las nuevas condiciones y subvencionando unos centros de cálculo independientes susceptibles de crear y difundir datos sobre las consecuencias de la caída del mundo en la esfera del neocapitalismo. Se hace sentir más que nunca la necesidad de informaciones fiables sobre el comportamiento de las multinacionales, la situación de los más pobres, tanto en los países desarrollados como en el Tercer Mundo, sobre los atentados contra la libertad y la dignidad de las personas suscitados por la mercantilización de todo[19]. En el transcurso de los últimos treinta años, tales cen-

[19] En la actualidad, las encuestas no recogen, por ejemplo, el porcentaje de interinos y/o de personal puesto a disposición con el que cada empresa cuenta en cada categoría de personal. Así mismo, resultan muy difíciles de evaluar los niveles de subcontratación y de utilización de las redes: incluso los de las franquicias, cuyos miembros comparten por lo menos una marca común, son invisibles (cf. capítulo IV). A escala internacional, la carencia de información es aún mayor. No se sabe apenas nada de las empresas multinacionales, esas estructuras superpotentes que producen la mayor parte del PIB mundial, dinamizan el

tros independientes han desempeñado, a pesar de la debilidad de sus recursos, un papel primordial en la constitución de los nuevos derechos[20].

La formación de las ciudades

Según las coyunturas históricas, es decir, en función de la orientación de los desplazamientos anteriores y la naturaleza de las pruebas que conviene limitar y justificar, el establecimiento de los nuevos dispositivos de justicia podrá apoyarse en la formación de nuevos tipos de compromiso entre ciudades ya establecidas, desplegadas en argumentos e inscritas en el mundo de los objetos (por ejemplo, en un compromiso entre los mundos industrial y mercantil) o deberá, para llevarse a cabo, ir acompañada de la formulación de nuevas ciudades y de su inscripción en dispositivos.

> El surgimiento de nuevas pruebas indescriptibles desde las tópicas del juicio utilizadas hasta el momento (por ejemplo, en términos industriales, mercantiles, domésticos) y la manifestación de nuevas formas de explotación han hecho que surgiera la necesidad de establecer otra tópica del juicio: una nueva «ciudad». De este modo, nos hemos sentido obligados a establecer un modelo formalizado de la ciudad por proyectos que diera cuenta de las formas de justicia absolutamente particulares que a nuestro juicio parecía que estaban entrando en funcionamiento, a fin de otorgar sentido y justicia a todo cuanto en el mundo remitiera a concatenaciones conexionistas y que, sin la formación de esta ciudad, no podrían ser controladas desde el punto de vista de la justicia.

Las ciudades son metafísicas políticas[21] que, al mismo nivel que las culturas o las lenguas, poseen una existencia histórica y son, por lo tanto, localizables en el tiempo y en el espacio. Resulta por ello pertinente aferrarlas en una duración, en un devenir, desde el momento en que se forman hasta su desaparición, pasando por su arraigo en dispositivos, en objetos y en el derecho[22]. En un momento histórico, una forma de vida se identifica y se erige como modelo general que sirve como soporte para una definición del bien común y como rasero para juzgar el valor de los seres en función de su contribución al bien de todos concebido en tales términos. De tal suerte que las ciudades llevan la huella, aun si las percibimos sincrónicamente en un determinado momento del tiempo, del periodo en el que ha cobrado autonomía y ha sido valorada como tal la forma de vida que cada una de ellas toma como modelo y como rasero del juicio.

> Tomemos el ejemplo de la ciudad mercantil. Las actividades comerciales, que poseen un carácter universal, preceden evidentemente el surgimiento de justificaciones legítimas basadas en el mercado. Para que el mercado se convierta en la medida de una forma de bien común, hace falta que la actividad comercial sea considerada válida por sí misma y no sólo por su posible contribución a la grandeza en otros mundos (la grandeza del príncipe, el poder de la Iglesia...). Tal autonomización se ve favorecida por la aparición de personas cuya actividad esté lo suficientemente especializada y equipada de dispositivos y de objetos específicos, cuyas relaciones sean lo bastante densas y cuyo rol social tenga la suficiente

---

comercio internacional y dominan la investigación. En un momento en el que los medios de investigación deberían haberse visto reforzados, se ha asistido a una limitación del centro de estudios de las multinacionales de las Naciones Unidas transferido con medios reducidos a la UNCTAD (cfr. el prólogo). La única información, necesariamente incompleta, de la que disponemos, reside en las comunicaciones financieras que esas empresas realizan en las Bolsas mundiales, pero a las que no se hallan sometidas las empresas que no cotizan. En cuanto a los mercados financieros, éstos disfrutan de la mayor opacidad.

[20] Basta con pensar en el trabajo de Amnistía Internacional en el caso de los derechos humanos, de ATD-Quart Monde con la exclusión, del CERC en el reconocimiento del aumento de las desigualdades, por no hablar de las asociaciones de sensibilidad ecológica que –como por ejemplo la CRII-RAD, en el caso de la radiactividad– ejercen una estrecha vigilancia de los emplazamientos peligrosos sustituyendo la debilidad de los organismos oficiales con esa función.

[21] En la medida en que se apoyan en construcciones de dos niveles: el primero consta de seres humanos u objetos particulares; el segundo, de convenciones que permiten establecer unas equivalencias susceptibles de superar las particularidades de las personas y de las cosas. De tal suerte que, partiendo de una axiomática común, cada ciudad propone una arquitectura que especifica las cualidades de los seres que comprende y dibuja así los contornos de un mundo.

[22] De hecho son varias las temporalidades que habitan las ciudades. La *primera*, de muy larga duración, atañe a la axiomática en la que se apoya la construcción del bien común cuyo rastro se encuentra en todo el recorrido de la filosofía política occidental. Nada nos permite decir que no nos hallemos todavía inmersos en esta temporalidad larga. Esta axiomática se funda en la tensión entre un axioma de humanidad común (igualdad fundamental de los miembros de una sociedad en tanto que pertenecen, con el mismo derecho, a la humanidad) y una constricción de orden (principio de no semejanza) que implica la posibilidad de las personas de acceder a varios estados de grandeza ordenados en una escala de valores (para un desarrollo, cfr. Boltansky, Thévenot, 1991). La *segunda* temporalidad se refiere a los términos en los que se califican los diferentes tipos de grandeza legítima (industrial, mercantil o cívica) y a la selección de las formas de existencia destacadas por cada uno de ellos. Estos operadores de equiparación varían en función de una temporalidad más corta con respecto a cambios que, a partir del modelo de las ciudades, cabe considerar como contingentes (cambios, por ejemplo, de las tecnologías, de las formas de poder, de la organización familiar...). La producción social de una nueva ciudad siempre es posible en la medida en que la lista de cualidades susceptibles de servir de rasero para emitir un juicio no puede estar cerrada, habida cuenta de que el ser humano disfruta de la facultad de existir potencialmente en una incalculable multiplicidad de relaciones.

importancia como para que su forma de vida se transforme en objeto de estilización y de justificación. De tal suerte que parece difícil concebir la formación de una justificación basada en el mercado, sin un desarrollo excepcional de las actividades mercantiles y del número y poder de los comerciantes en relación a las otras clases sociales. De este modo, los obreros semiespecializados que se sustraen al poder de las corporaciones, a finales del siglo XVIII en París, para instalarse como maestros-artesanos independientes en los suburbios (exponiéndose de este modo a persecuciones judiciales) desarrollan argumentos de diferente naturaleza para defenderse de la acusación lanzada contra ellos por los maestros jurados, según la cual, fuera de la disciplina de la corporación, no hay nada que garantice la calidad del trabajo. Ahora bien, las justificaciones elaboradas por estos artesanos, aunque ignoraban completamente el conjunto de cambios que, bajo el nombre de economía política, se iba a convertir en la ciencia moral del mercado, se remiten al carácter comercial de su actividad, a la competencia entre quienes fabrican los mismos productos, a la libertad de elección de la que disfrutan los compradores y a sus efectos sobre la calidad y los precios, etc. De este modo, independizándose de los principios de la moral doméstica, la actividad mercantil logra acceder a una dignidad propia (Clavero, 1996).

Una ciudad logra ponerse en pie cuando un grupo de actores, basándose en un mundo estable de dispositivos y objetos, ve cómo su poder se consolida de tal forma que sus miembros se sienten capaces de reivindicar un reconocimiento particular y de jactarse de una contribución específica al bien común, sin tener que hacer valer o excusar, gracias a otras actividades virtuosas más aceptables, la fuerza adquirida en el ámbito en el que sobresalen. Alcanzan entonces la posibilidad de aspirar a elaborar para sí mismos y de hacer reconocer por los demás un valor, una grandeza que definan debidamente la manera en la que actúan sobre el mundo y les confiera una dimensión moral autónoma. Éste es el verdadero momento en el que se realiza el trabajo de conformación teórica (en otros momentos inspirado en la filosofía moral y política y hoy, en gran medida, en las ciencias sociales) que permite extender la validez de los valores desprendidos de este modo y convertirlos en el cimiento de una nueva forma de bien común. Por decirlo en el lenguaje de *De la justification*: los mundos preceden a las ciudades. Esto es así aun cuando el movimiento que conduce a la formación de una ciudad sea interpretado, en cierto modo según la lógica del círculo hermenéutico, como un momento de un proceso de reflexividad a través del cual una determinada forma de vida adquiere un sentido y un determinado mundo se dota de una coherencia y de un estilo.

De este modo, volviendo a nuestro objeto de estudio, el desarrollo de un mundo conexionista ha precedido a la definición de una ciudad por proyectos. La con-

cepción de los dispositivos pertinentes de una ciudad por proyectos ha tenido la posibilidad de conseguir el apoyo de los profesionales de la mediación, que se han multiplicado en el transcurso de la última década, y, en particular, de quienes, entre ellos, ya habían realizado una actividad, remunerada o voluntaria, profesional o caritativa, de intermediarios para la inserción con el empleo de técnicas que recurren a la lógica de las redes. Estos profesionales, con frecuencia llamados a adoptar una actitud reflexiva con respecto a su propia actividad, habida cuenta de que se enfrentan a la necesidad de justificarla respaldándose en una ética de la mediación todavía en proceso de gestación, contribuyen de un modo particularmente importante, sin duda, a la construcción de las convenciones en las que se basa la ciudad por proyectos y a su arraigo en dispositivos reproducibles.

En general, cabe pensar que la especialización de unos actores en un determinado tipo de actividad constituye un elemento vital en la formación de una nueva ciudad. Sean, por ejemplo, los ingenieros en la ciudad industrial o los administradores del Estado en la ciudad cívica.

La formación de una ciudad puede ser descrita, de modo más general, como el tránsito progresivo hacia un régimen de categorización. Este proceso es una empresa colectiva de reglamentación de las nuevas pruebas de fuerza surgidas de un conjunto más o menos coordinado de desplazamientos, a las que se aplicarían determinadas constricciones de legitimidad. La constitución de una nueva ciudad depende, por lo tanto, de unas circunstancias históricas caracterizadas por un aumento de la velocidad y del número de los desplazamientos, ligadas a transformaciones sociales importantes. En este sentido, la formación de una nueva ciudad puede interpretarse, y por razones igualmente válidas en ambos casos, como una operación de legitimación de un nuevo mundo y de las nuevas formas de desigualdad y de explotación en las que éste que se basa, pero también como una empresa encaminada a hacer este mundo más justo, disminuyendo el nivel de explotación que tolera y, de esta forma, limitando los beneficios alcanzables por aquellos a quienes favorece. Una vez instaurada la ciudad, un mundo más ordenado, que engloba a grandes y a pequeños, viene a ocupar el lugar de un universo caótico de fuertes y débiles.

Las ciudades son, al mismo tiempo, operadoras de justificación y operadores críticos. Cada ciudad supone, por una parte, un punto de apoyo para la crítica de pruebas dispuestas en la lógica de otra ciudad y, por otra, una orientación crítica destinada a buscar los malos usos del mundo específico en el que se inscriben las pruebas de realidad pertinentes desde el punto de vista de esta misma ciudad.

De este modo, la ciudad por proyectos sirve tanto para criticar las concatenaciones «industriales» o «cívicas» juzgadas demasiado poco flexibles como para señalar aquello que en el mundo conexionista no se ajusta a la misma justicia a la que

este mundo apela. La ciudad por proyectos llevaría a cabo, por ejemplo, la denuncia de un jefe de proyecto que se apropia completamente del prestigio ligado al éxito de su proyecto sin preocuparse de que sus colaboradores, cuya empleabilidad ha reducido explotando sus capacidades sin procurarles la adquisición de otras nuevas, puedan ser llamados a implicarse en otros proyectos.

La ciudad aparece así como un *dispositivo crítico autorreferencial*, interno, inmanente a un mundo en construcción que necesita limitarse para poder durar. Una de las principales características del orden de las ciudades consiste, en efecto, en poner límites a la fuerza de los fuertes y en calificarlos de grandes (legítimos, autorizados para revelar y emplear su fuerza) sólo a condición de que interioricen esos límites y se amolden a ellos.

Por ejemplo, el gran rey, el buen padre, es ante todo, en la ciudad doméstica, el que no abusa de la fuerza generacional, el que se comporta justamente con sus hijos (hijas), el que no abusa de ellos, que limita (derechos de sucesión) la competencia con ellos y entre ellos y no pretende destruirlos para mantener su poder... Esto es así mismo aplicable a los hijos, en la competencia que los enfrenta a sus padres por la apropiación de las mujeres (de la madre, en la mitología freudiana). Éste es el precio que ha de asumir un mundo doméstico que pretenda durar. Para que un orden pueda apoyarse en él. Para que un bien común pueda instaurarse.

Del mismo modo, el establecimiento de un orden cívico, a partir de los seres que conoce un mundo político, supone que el fuerte –aquel cuyo activo se compone de un capital formado de seres humanos– no abuse de su fuerza, que aquí significa su capacidad de obtener la sumisión, el hecho de no comportarse como un tirano, etc. Porque un orden completamente basado en el miedo no está destinado a durar.

De este modo, también el fuerte, en un mundo inspirado, en el que los activos son las potencias del más allá, no debe pretender domesticarlas para ponerlas completamente a su servicio (magia), ya que tales fuerzas, desencadenadas, sin límites, destruirían hasta la base sobre la que se asienta la potencia que le entregan. Y así sucesivamente.

En el periodo actual, la constitución de una ciudad por proyectos se encarga de la legitimación de las pruebas eficaces en un mundo conexionista, y de la justificación de las formas de éxito y de fracaso propias de este mundo. De este modo, se establecerían los modelos generales de las nuevas pruebas, convertidas así en válidas, pero a la vez sometidas a determinadas constricciones para limitar el nivel de explotación.

Sin embargo, esta posibilidad no es más que una de las salidas posibles a la crisis ideológica del capitalismo, siendo otra eventualidad, en absoluto descartable, una degradación creciente de las condiciones de vida de la mayoría, un aumento de las desigualdades sociales y la generalización de una especie de nihilismo político. Pero en la hipótesis de la constitución y del arraigo en dispositivos duraderos de un nuevo espíritu del capitalismo, el realismo de esta formación ideológica y su capacidad movilizadora dependerán en gran medida de la pertinencia y de la intensidad de las presiones que la crítica haya sido capaz de ejercer sobre el orden o, para ser más exactos, sobre el desorden que caracteriza las formas actuales de la acumulación capitalista.

Postscriptum: La sociología contra los fatalismos

El análisis que acabamos de leer no permite deducir si el capitalismo se verá obligado a autolimitarse o si su expansión sin restricciones proseguirá, acompañada de sus efectos destructivos. Creemos haber demostrado que la respuesta a dicha pregunta depende de la actitud de quienes están comprometidos en las pruebas actuales y, en particular, de la energía que dediquen a liberar la fuerza de la crítica, que desempeña, según vimos, un papel esencial, incluso en su cariz negativo cuando no se pronuncia.

Demostrando la efectividad de su acción, pero también habiendo intentado ofrecer un panorama de los desplazamientos del capitalismo susceptible de apoyar la recomposición de las fuerzas críticas, esperamos haber contribuido al resurgimiento de la crítica y a la reapertura de sus posibles caminos, con el objeto de desmentir los discursos fatalistas, a los que no habrá más remedio que creer si nada cambia.

Quizá ninguna época haya sacrificado tanto a la creencia en una acción sin sujeto como estos últimos quince años a los que, no obstante, se atribuye con frecuencia el privilegio de un «retorno del sujeto». Pero el sujeto en cuestión era un agente individual y no un sujeto histórico.

Como sujeto de los economistas, era un sujeto racional, completamente dedicado a sus propios asuntos y particularmente absorto en la tarea de maximizar sus intereses individuales. Esta perspectiva tiende al fatalismo con respecto a las evoluciones posibles. Porque esta antropología sólo estima «realistas» las medidas que actúan sobre los comportamientos humanos mediante el cambio de los estímulos (reducción del coste del trabajo a fin de estimular su compra; creación de «zonas francas» para favorecer la implantación de empresas en barrios con fama de «difíciles», etc.), mientras excluye las transformaciones de los for-

matos susceptibles de modificar las reglas del juego a las que se ajustan las conductas de los actores. De este modo, los expertos razonables considerarían poco realista una revisión general de la fiscalidad, del derecho laboral o de las formas de control de los circuitos financieros, pues tales medidas supondrían perdedores y vencedores y, por consiguiente, pondrían en tela de juicio, según ellos, intereses susceptibles de bloquear hasta tal punto las reformas que, para superar semejante obstáculo, sería preciso suspender el proceso democrático.

Olvidan estos expertos que las representaciones, que dependen de las herramientas de interpretación disponibles, influyen en la orientación de los sufragios políticos, cuando menos con la misma intensidad que los intereses personales. Además, la autocomprensión de estos intereses depende a su vez de los marcos de interpretación disponibles, ya provengan de teorías ampliamente difundidas o de dispositivos reglamentarios o contables. Las teorías designan en qué consiste el interés y los dispositivos las revelan poniéndolas a prueba. Según R. Giraud, el interés, tanto como el deseo, desconoce el privilegio de la transparencia. Ha de ser designado para poder ser reconocido. Así mismo es cuando menos precipitado, e incluso abusivo, calificarlo de «individual»: en efecto, su reconocimiento por parte de los individuos depende del modo en el que éstos se identifiquen con unos conjuntos a través de un trabajo de categorización y de equiparación que es, de cabo a rabo, colectivo e histórico. De este modo para que algo pueda ser determinado como un interés individual de los cuadros, tomados cada uno por separado, ha hecho falta constituir previamente la categoría en cuanto tal a través de un largo trabajo histórico de acercamiento, inclusión y exclusión, así como de institucionalización, que diera cuerpo a la categoría (Boltanski, 1982). En cuanto a la orientación de este interés individual, considerada como necesariamente egoísta, depende también de los marcos en los que tal interés se inscriba. Así lo demuestra el desarrollo de conductas altruistas al proponerse a los individuos unas *causas* que, presentándose a ellos como externas, proporcionan una finalidad a su deseo de autorrealización, objetivo que no son capaces de encontrar solos y por su cuenta.

El sujeto de la filosofía social ha sido pintado a su vez con los colores de lo ineluctable: el ascenso del individualismo es el último de los «grandes relatos» que ha resistido a la revocación de las filosofías de la historia. Pero si bien es verdad que en efecto este ascenso ha sido probable en el transcurso de los últimos quince años, cómo no ver en ello el resultado no de una evolución inevitable, sino de una deconstrucción de los conjuntos (clases, empresas, sindicatos, partidos, así como, aunque de distinta manera, iglesias y escuelas) en los que se sustentaba la capacidad de las personas de inscribirse en perspectivas colectivas y perseguir intereses reconocidos como comunes. Tales conjuntos, en los que las personas se encontraban físicamente y tenían en común el reparto de determinadas características con una variada gama de niveles de participación, desde la simple asistencia a reuniones al compromiso militante a tiempo completo, funcionaban bien como lugares de construcción de lo colectivo. Estos lugares viven hoy, sin embargo, tal estado de descomposición que, como encerrados en sí mismos, ya no ofrecen más alternativas que las de la indiferencia escéptica o el compromiso total, que, por otro lado, enseguida es tachado de dogmático, lo que ha elevado considerablemente el coste de pertenencia y ha contribuido a la formación de un sentimiento de impotencia, abandono y aislamiento, predominante en la actualidad y traducido, entre otras manifestaciones, por los indicadores de anomia.

Así mismo, habría que mencionar el efecto de legitimación que no ha podido dejar de suscitar la puesta en escena, profusamente repetida en múltiples obras, artículos, tertulias y platós de televisión, de ese «ascenso del individualismo». Una vez más, cuando el mundo social había sido despojado de las instituciones de las que dependía la posibilidad de agregaciones y de destinos colectivos, parecía sencillo no reconocer como «reales» más que a los intereses individuales.

Podríamos proseguir con la exposición de dudas e incluso de malestares que cuando se escruta con detenimiento la situación presente no pueden dejar de suscitar los diferentes análisis en boga de la misma, los cuales proceden de horizontes diversos y apelan, en particular, a las ciencias económicas.

Las distintas modelizaciones que permite construir el paradigma del actor racional, susceptibles, naturalmente, de ponerse alguna vez al servicio de un análisis crítico del mundo capitalista contemporáneo, también pecan con frecuencia de un esquematismo extremo, manifiesto en la búsqueda de una causa única, totalizadora, de los cambios que han afectado en el transcurso de los últimos treinta años al capitalismo y a las sociedades en las que éste se engasta, ya se invoque la competencia de los «países con mano de obra barata», la globalización o la innovación tecnológica. Pero al hacer hincapié en una determinación que actúa en cierto modo según una lógica inmanente y de forma global, ya sólo queda pensar en intervenciones tan radicales (aislamiento económico, paralización de los beneficios productivos, supresión de los accionistas privados y organización estatal del trabajo...) o de tan elevado nivel (el de una especie de gobierno mundial) que resultan irreales a corto plazo o aún peores que el mal que pretenden conjurar. Cabría realizar la misma observación con respecto a otra imagen, la de la «complejidad» que, aun sin ser formalmente compatible con la anterior, puede encontrarse asociada a ésta en determinados documentos. Porque nos vemos condenados a la misma impotencia si todo es tan imbricado, indisociable y multifactorial que imposibilita desembrollar el enredo de causas y efectos. Pensamos por otra parte que es vano orientarse hacia la búsqueda de una única solución o incluso de un pequeño número de soluciones –lo

que confunde a quienes querrían hacer campaña a partir de una o dos ideas simples– y sin duda que es más eficaz suscitar una pluralidad de transformaciones, aunque desde una perspectiva omniabarcante y grandiosa tal opción pueda parecer de una amplitud débil. Si el capitalismo ha sido capaz de vivir desde hace treinta años una transformación tan importante jugando con pequeños desplazamientos, ¿no sería posible aplicar la misma táctica para revolucionar de nuevo el mundo del trabajo, esta vez encaminada hacia una mayor justicia y a un respeto de aquello que confiere a la vida su autenticidad? También sería preciso que la crítica pudiera volver a arraigarse en los dispositivos locales de los que ha sido poco a poco despedida. Sólo se conoce de veras aquello que se experimenta. Esta reinscripción en los intersticios de la vida cotidiana es el precio que la crítica debería pagar para recuperar su realismo y, por consiguiente, su eficacia.

En lo relativo a las causas omniabarcantes, detengámonos un instante sobre la supuesta competencia descarnada entre actores económicos (cuyo incremento es proporcional al proceso globalización), y que estaría sometiendo al conjunto del mundo a tales restricciones sistémicas que sería imposible sustraerse a ellas sin recurrir a medidas consideradas retrógradas. En estos discursos, la competencia aparece como una fuerza absolutamente desencarnada, pero se suele ocultar, sobre todo, que consiste en el enfrentamiento entre empresas de diferente tamaño con multinacionales dotadas de un inmenso poder. Los procesos de fusión y de constitución de oligopolios a escala mundial, que forman parte de los muchos ejemplos que rebaten la teoría de la competencia, apenas se revelan o se justifican por la presión de la competencia. Por ello, la literatura de gestión empresarial es, en muchos aspectos, más «realista» con respecto a la naturaleza de los procesos en curso que muchos de los trabajos que apelan directamente a la disciplina económica. Dicha literatura no difumina al menos a estos macroactores que son las empresas y no se requiere una preparación especial para leer en ella las múltiples estrategias propuestas para esquivar la competencia (obtener «ventajas de competencia» no significa otra cosa que la posibilidad de librarse durante algún tiempo de ésta): los envites de la organización y movilización de los hombres, los modos de transformar una fábrica en un centro de producción flexible a través, sobre todo, de la precarización de la mano de obra y del traspaso de las restricciones a los proveedores, distintas recomendaciones sobre las buenas formas de gestionar las distintas relaciones de fuerza que condicionan los beneficios (con los asalariados, los clientes, los proveedores, las colectividades públicas), el hecho, por ejemplo, de que uno de los intereses de alcanzar dimensiones mundiales reside sencillamente en la posibilidad de situarse favorablemente en todas las negociaciones (de ganar fuerza), las maneras de enfrentarse a las dificultades de controlar las empresas e incluso de saber lo que

ocurre en ellas, etc. El término *competencia* disimula las relaciones de fuerza desiguales de quienes forman concretamente la oferta y la demanda, porque apunta a valores de grandeza mercantiles susceptibles, aunque sólo en determinadas condiciones de equiparación de los competidores y a condición de una competencia circunscrita a situaciones bien delimitadas, de contribuir a la construcción de un orden justo. En el estado actual de las desigualdades (entre empresas y trabajadores, empresas entre sí, entre mercados financieros y Estados o empresas, entre territorios y empresas), esta competencia, que poco tiene de «perfecta», se convierte muchas veces en la imposición de la ley del más fuerte, es decir, en la actualidad, del más móvil. Si se aceptara considerar la existencia de un gran número de modos en los que la oferta y la demanda pueden encontrarse en un mercado, quizá se lograría tender hacia una reducción de las formas más injustas de la competencia, lo cual, aun desde una lógica estrictamente mercantil a la que ni remotamente se reduce el marco en que se inscriben los dispositivos de justicia, supondría un primer paso hacia la disminución de las puras relaciones de fuerza hoy predominantes. No se ve, por otro lado, qué argumentos podrían esgrimir de buena fe los competidores, acogidos al discurso liberal, para oponerse a un reequilibrio de este tipo orientado hacia la equiparación de las condiciones de la competencia y, de esta forma, a la depuración de las pruebas mercantiles. Aprobándolo, los liberales se mostrarían simplemente fieles a sus principios básicos.

De todas formas, si bien es cierto que es una ideología adscrita al liberalismo la que se ha impuesto en el transcurso de los últimos veinte años (Dixon, 1998) sirviéndose de los «beneficios de la competencia» para legitimar situaciones muy numerosas, a veces profundamente injustas incluso desde un punto de vista liberal, no está nada claro que la característica principal de las transformaciones que han marcado el periodo sea el establecimiento de un mundo más mercantil. Como hemos intentado demostrar en este libro, nos inclinamos a pensar que la especificidad de las evoluciones recientes reside en el desarrollo de una lógica conexionista; lo cual no significa ni que ésta haya invadido la totalidad del mundo social ni, sobre todo, que la explotación conexionista haya sustituido a todas las demás formas de explotación. Pero pensamos que es precisamente la escasez de las descripciones adaptadas a la singularidad de este mundo lo que ha venido impidiendo una mayor eficacia de la crítica: al no haberse tenido suficientemente en cuenta la necesidad de una justicia adaptada a esta nueva lógica, la crítica se ha vuelto hacia los viejos principios y se ha encerrado en un debate trillado y estereotipado que contrapone el liberalismo al estatalismo («¿Acaso pretendes reconstruir la Unión Soviética?»).

Si bien creemos que la única esperanza de reconstruir el campo de los posibles radica en un resurgimiento de la crítica, abogar por ella no significa, sin

embargo, ni creer a pies juntillas en cualquier forma de acusación o de invectiva ni erigir la protesta o la lucha como valores en sí, con independencia de su pertinencia y agudeza. Criticar significa, en primer lugar, *distinguir*, extraer diferencias de lo que parece, desde un punto de vista extrínseco, amalgamado, oscuro o ingobernable. Así pues, la crítica también necesita análisis pero además, como ya hemos dicho, medios para acumular los datos originales en los que tal análisis pueda apoyarse, que le permitan su ejercicio con total conocimiento de causa. Como ya hemos visto, nuestro trabajo se ha enfrentado en múltiples ocasiones a una falta de datos y de información, debida en parte a la crisis de las estadísticas sociales y al estallido de los centros de investigación y en parte a los formatos empleados a menudo en la recogida de datos, que invisibilizan las nuevas relaciones de fuerza.

En cuanto a la ciudad por proyectos, que podría parecer «nuestra propuesta», por más que nos hayamos limitado a comprender su formación, y cuya materialización tampoco tendría por sí misma nada de fatal, le otorgamos un interés político como posible freno a la violencia que habita el mundo conexionista tal y como se ha instalado durante los últimos veinte años. Su horizonte no deja por ello de ser limitado y, como ya analizamos en el capítulo VII, deja sin resolver, cuando no agrava, buena parte de los problemas planteados por la crítica al capitalismo. En particular, no permite emprender intervenciones destinadas a coartar la extensión de la mercantilización. Sin embargo, tal vez se sitúen aquí los únicos objetivos críticos que el capitalismo es incapaz de recuperar, puesto que se encuentra, de algún modo, esencialmente vinculado a la mercancía.

Relanzar la crítica social y tratar de reducir las desigualdades y la explotación del mundo conexionista es ciertamente fundamental. No obstante, se trataría de no enterrar la crítica artista so pretexto de su derrota –habida cuenta de que durante las dos últimas décadas ha hecho más bien el juego al capitalismo– y afirmar la urgencia del frente social. Los temas de la crítica artista son igualmente esenciales y siguen siendo actuales. Apoyarse en ellos serviría para alcanzar el máximo número de posibilidades de oponer una resistencia eficaz al establecimiento de un mundo en el que, de un día para otro, todo podría quedar transformado en mercancía, donde las personas se hallarían constantemente puestas a prueba, sometidas a una exigencia de cambios incesantes, y despojadas por esa especie de inseguridad organizada de aquello que asegura la permanencia de su propio ser. A nuestro juicio, es preciso preservar la posibilidad de una vida cuyo desarrollo propio pueda alcanzar la plenitud sin quedar sometido a frecuentes e imprevisibles interrupciones no solamente impuestas, sino por añadidura bienvenidas, como si la discontinuidad fuera la norma de una vida lograda. Es evidente que la crítica artista será incapaz de realizar esta tarea sin desatar el lazo que hasta ahora ha ligado la liberación y la movilidad.

Un siglo y medio de crítica del capitalismo ha demostrado que ambas críticas, social y artista, son contradictorias en muchos puntos, pero al mismo tiempo inseparables en la medida que, al hacer hincapié en aspectos diferentes de la condición humana, se equilibran y limitan mutuamente. Mantener vivas ambas es la única forma de hacer frente a las destrucciones provocadas por el capitalismo y de huir a la vez de los excesos a los que cada una de ellas podría conducirnos, si se manifestara de modo exclusivo y no suavizado por la presencia de la otra.

Apéndices

Anexo 1: Características de los textos de gestión empresarial utilizados

Estos textos, que comprenden de cinco a veinte páginas más o menos, todos escritos en francés, han sido escogidos de revistas francófonas de gestión o de obras publicadas por editores especializados. Habida cuenta de que nuestro objeto de estudio era el espíritu del capitalismo en Francia, parecía natural limitarse a los escritos francófonos disponibles en este país, aunque algunos fueran traducciones de autores extranjeros. La configuración ideológica francesa no es, evidentemente, independiente de las representaciones elaboradas en los demás los países europeos, en Estados Unidos (principales proveedores de innovaciones de gestión a partir del periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial) e incluso en Japón, cuyos éxitos, estudiados y traducidos en las consultoras occidentales, se han convertido en fuentes de inspiración fundamentales durante las dos últimas décadas. No obstante, parece innegable así mismo que cada país interpreta las ideas internacionalmente transmitidas según su historia y sus «pasiones nacionales». Además, en lugar de ser «globalizantes» como el capitalismo del que tratan, los textos de gestión empresarial se suelen caracterizar por poseer un anclaje geográfico. Hablan de países, de su carácter y sus dificultades particulares, de su avance o su retraso; intentan adaptar los logros de un país a otro distinto, aluden a tradiciones locales, etc., como si la referencia nacional mantuviera todo su sentido en el intento de surtir a los *managers* «nacionales» de razones de compromiso con un proceso que se supone de carácter mundial.

Todos los textos seleccionados tratan parcial o completamente de los cuadros aunque, para aludir a ellos, se recurra a distintas denominaciones (*manager*, director, jefe, dirigente...). En este tipo de extractos se encuentran, por ejemplo, descripciones de las cualidades demandadas a los cuadros, retratos de los *managers* ideales, exposición de los motivos por los que la evolución actual de las

empresas transforma la función y el trabajo de los cuadros... Los textos propuestos tienen un tinte normativo y tratan de promover unas prácticas consideradas, económicamente, más eficaces. Su finalidad consiste en ser directamente útiles a las empresas: pretenden ser constructivos y aportan recomendaciones.

Los textos seleccionados proceden del fondo de la biblioteca del Grupo HEC. Han sido capturados informáticamente, gracias a un escáner, al objeto de ser tratados por un programa de análisis de textos, tal y como exponemos a continuación.

Cuadro 1. Características de los textos seleccionados

	Década de 1960	Década de 1990
Número de textos[1] y tamaño del corpus[2]	60 textos 1.393.988 bytes	66 textos 1.398.444 bytes
Número de textos fuente[3] Número de autores	45 textos fuente 48 autores	52 textos fuente 49 autores
Algunos nombres de autores	Louis Allen, Louis Armand y Michel Drancourt, Robert Blake y Jane Mouton, Pierre Bleton, François Bloch-Lainé, Marvin Bower, Philippe de Woot, Octave Gelinier, Jean-Jacques Servan-Schreiber, André Malterre, Louis Salleron	Omar Aktouf, Bob Aubrey, Lionel Bellenger, Michel Crozier, Peter Drucker, Rosabeth Moss Kanter, Huber Landier, Vincent Lenhardt, Meryem Le Saget, Pierre Morin Isabelle Orgogozo, Tom Peters, Hervé Sérieyx, Alvin Toffler, Robert Waterman
Número de textos fuente traducidos del original estadounidense	11 textos fuente	7 textos fuente
Número de textos de autores franceses o residentes en Francia[4]	26 textos fuente	38 textos fuente
Años de publicación[5]	1959 (3); 1960 (1); 1961 (1); 1962 (1); 1963 (7); 1964 (7); 1965 (5); 1966 (8); 1967 (7); 1968 (6); 1969 (14)	1989 (5); 1990 (7); 1991 (11); 1992 (9); 1993 (14); 1994 (20)

[1] Éste es así mismo el número de ficheros de texto utilizados por el programa de análisis de textos.

[2] El tamaño es el espacio ocupado por el conjunto de ficheros únicamente en «formato texto», sin ninguna configuración. De este modo, aunque el corpus de la década de 1990 se compone de más textos, el volumen en número de caracteres es más o menos equivalente, porque la extensión media de los textos de la década de 1960 es un poco mayor.

[3] En aquellos casos en que determinados libros aportaban muchos pasajes a nuestro campo de análisis, optamos por recortar el texto en varias partes para obtener ficheros de texto de tamaños más comparables. La mayor variedad de la década de 1990 se debe simplemente a una oferta más abundante de «productos de gestión empresarial», oferta paralela a un importante desarrollo de las escuelas de gestión durante la década de 1980 y a la multiplicación de revistas y editores francófonos especializados.

[4] Los textos que ni pertenecen a autores franceses ni han sido traducidos del original estadounidense corresponden a autores francófonos suizos, belgas, quebequeses o han sido traducidos de otras lenguas (del alemán, por ejemplo).

[5] Entre paréntesis: el número de ficheros de texto aparecidos en el año correspondiente. El corpus de la década de 1960 refleja sobre todo el estado del pensamiento hacia el final de la década, en torno a los acontecimientos de mayo de 1968, mientras que el de 1990 es representativo de comienzos de la década de 1990.

Anexo 2: Lista de los textos-fuente de los corpus de la gestión empresarial

CORPUS DE LA DÉCADA DE 1960

ALLEN, Louis, *Le métier de directeur*, París, Éditions d'Organisation, 1964 [ed. cast., *La función directiva como profesión*, Madrid, Ediciones del Castillo, 1967].

ALLUSON, Roger, *Les cadres supérieurs dans l'entreprise*, París, Entreprise Moderne d'Édition, 1965.

ARMAND, Louis, y DRANCOURT, Michel, *Plaidoyer pour l'avenir*, París, Calmann-Lévy, 1961.

AUMONT, Michèle, *Construire l'entreprise de demain*, París, Fayard, 1963.

BLAKE, Robert y MOUTON, Jane, *Les deux dimensions du management*, París, Éditions d'Organisation, 1969.

BLETON, Pierre, *Mort de l'entreprise*, París, Robert Laffont, 1967.

BLOCH-LAINÉ, François, *Pour une réforme de l'entreprise*, París, Seuil, 1963.

BORNE, Fernand, *Organisation des entreprises*, París, Foucher, 1966.

BOUQUEREL, Fernand, *Management: politique, stratégie, tactique*, París, Dunod, 1969 [ed. cast., *Management*, Barcelona, Editorial Hispano Europea, 1972].

BOWER, Marvin, *Diriger c'est vouloir*, París, Hachette, 1968 [ed. cast., *La voluntad directiva*, Cerdanyola, Ed. Labor, 1976].

CARLSON, Dick, *La direction moderne*, París, OCDE (Manual de formación), 1963 [ed. cast., *La dirección moderna que hace falta para ser un buen director*, Bilbao, Ed. Deusto, 1964].

COLIN, A. T., *L'organisation rationnelle du travail dans l'entreprise*, París, Dunod, 1964.

DEVAUX, Guy, «Synthèse des débats», *L'homme d'affaires de demain-les 75 ans d'HEC*, CCP Éditions, París, Hommes et Commerce, pp. 167-174, 1959.

DE WOOT, Philippe, *Pour une doctrine de l'entreprise*, París, Seuil, 1968 [ed. cast., *Doctrina de la empresa*, Madrid, Rialp, 1970].

DRANCOURT, Michel, *Les clés du pouvoir*, París, Fayard, 1964.

DUBOIS, Jean, *Les cadres dans la société de consommation*, París, Cerf, 1969.

FROISSART, Daniel, *Déléguer avec succès ses responsabilités*, París, Hommes et Techniques, 1969 [ed. cast., *La delegación en la dirección de la empresa*, Madrid, Ed. Index, 1974].

GABRYSIAK, Michel; ALQUIER, Jean-Yves; ANTOINE, Jacques; GRANDMOUGIN, Jean; DE MUN, Pierre-Henri; ROULLEAU, Jean-Pol, y ROY, Maurice, *Cadres, qui êtes-vous?*, París, Robert Laffont, 1968.

GÉLINIER, Octave, *Fonction et tâches de la direction générale*, París, Hommes et Techniques, 1963 [ed. cast., *Funciones y tareas de la dirección general*, Madrid, TEA Ediciones, 1973].

— *Morale de l'entreprise et destin de la nation*, París, Plon, 1965 [ed. cast., *La moral de la empresa y el destino de la nación*, Madrid, Cid, 1967].

— *Le secret des structures compétitives*, París, Hommes et Techniques, 1966 [ed. cast., *El secreto de las estructuras competitivas*, Madrid, TEA ediciones, 1967].

GUTENBERG, Erich, *La direction de l'entreprise*, París, Dunod, 1969.

HUGHES, Charles, *Négocier les objectifs pour la réussite commune des hommes et de l'entreprise*, París, Hommes et Techniques, 1969.

HUGONNIER, René, *Former des chefs, promouvoir des hommes*, París, Dunod, 1964 [ed. cast., *Formar jefes*, Madrid, International Thonson Editores Spain Paraninfo, 1967].

HUMBLE, John, *Comment faire participer les cadres à la réalisation des objectifs*, París, Entreprise Moderne d'Édition, 1969.

HUMBLET, Jean, *Les cadres d'entreprise: France, Belgique, Royaume-Uni*, Éditions Universitaires, 1966.

JAQUES, Elliot, «Diagnostic de la capacité et de son développement en vue de la sélection et de l'appréciation du personnel», *Techniques modernes de choix des hommes*, ANDCP Ed., París, Éditions d'Organisation, 1965, pp. 231-245.

JEANNET, Maurice, *Le psychologue et la sélection des cadres*, Dessart, 1967.

KOOTZ, Harold, «La formation des directeurs pour le profit», *L'entreprise et l'économie au XX siècle*, Bloch-Lainé et Perroux Eds., tomo 3, (1966), pp. 917-928.

LAMBERT, Paul, *Management ou les cinq secrets du développement*, Cercle du Livre Économique, 1968.

MALTERRE, André, *Les cadres et la réforme des entreprises*, France-Empire, 1969.

MASSIE, Joseph, *Méthodes actuelles du management des entreprises*, París, Éditions d'Organisation, 1967.

MAURICE, Marc; MONTEIL, Colette; GUILLON, Roland, y GAULON, Jacqueline, *Les cadres et l'entreprise*, Université de París, Institut de Sciences Sociales du Travail, 1967.
MCCARTHY, Dugue, *La conduite du personnel*, París, Dunod, 1962.
MONSEN, R. J.; SAXBERG, B. O., y SUTERMEISTER, R. A., «Les motivations sociologiques de l'entrepreneur moderne», *L'entreprise et l'économie du XX siècle*, Bloch-Lainé et Perroux Eds., tomo 1, (1966), pp. 569-594.
NEWMAN, William H., *L'art de la gestion. Les techniques d'organisation et de direction*, París, Dunod, 1969.
PATERSON, Thomas, *Théorie du management*, París, Gauthier-Villars, 1969.
PATTON, Arch, y STARCHER, George, «L'appréciation des cadres par la programmation des résultats», *Techniques modernes de choix des hommes*, ANDCP Ed., París, Éditions d'Organisation, 1965, pp. 163-180.
ROHAN-CHABOT, Guy de, «La formation des cadres», *L'homme d'affaires de demain-les 75 ans de d'HEC*, CCP Éditions, París, Hommes et Commerce, 1959, pp. 328-332.
SALLERON, Louis, *Le fondement du pouvoir dans l'entreprise*, París, Entreprise Moderne d'Édition, 1965.
SERVAN-SCHREIBER, Jean-Jacques, *Le défi américain*, París, Denoël, 1967.
STUDDERS, Herbert, «Comment adapter l'homme d'affaires au monde de demain», *L'homme d'affaires de demain-les 75 ans d'HEC*, CCP Éditions, París, Hommes et Commerce, 1967, pp. 239-243.
TRONSON, Jean, *Le développement de la carrière des cadres dans la grande entreprise*, París, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1967.
VATIER, Raymond, *Le perfectionnement des cadres*, París, PUF, col. Que sais-je?, 1969.
VIDAL, André, y BEAUSSIER, Jean, *Organisation des structures de direction top management*, París, Dunod, 1960 [ed. cast., *Organización de las estructuras de dirección «Top Management»*, Madrid, Internacional Thonson Editores Spain Paraninfo, 1969].

CORPUS DE LA DÉCADA DE 1990

ADAM, Edmond, «Le coaching ou le retour vers la personne», *Management France* 86, noviembre de 1993, p. 12-14.
AKTOUF, Omar, *Le management, entre tradition et renouvellement*, Montréal, Gaëtan Morin, 1989.
ARCHIER, Georges; ELLISALT, Olivier, y SETTON, Alain, *Mobiliser pour réussir*, París, Seuil, 1989.
ARPIN, Roland, «Diriger sans s'excuser», *Revue Internationale de Gestion* 2, vol. 19, mayo de 1994, pp. 55-61.

AUBREY, Bob, *Savoir faire savoir* (Premio Dauphine 1990), París, InterÉditions, 1990.
— «La métamorphose du travail conduit à l'entreprise de soi» (presentación de su libro *Le travail après la crise*), *Management France* 87, febrero de 1994, pp. 22-23.
— *Le travail après la crise*, París, InterÉditions, 1994.
BARON, Xavier, «Les enjeux de gestion des salariés travaillant dans les structures par projets», *Gestion 2000* 2 (1993), pp. 201-213.
BELLENGER, Lionel, *Être pro*, París, ESF, 1992.
BONIS, Jean, *Le management comme direction d'acteurs: maîtriser la dynamique humaine de l'entreprise*, París, CLET, 1990.
CROZIER, Michel, *L'entreprise à l'écoute. Apprendre le management post-industriel*, París, InterÉditions, 1989.
CROZIER, Michel y SÉRIEYX, Hervé (eds.), *Du management panique à l'entreprise du XX siècle*, París, Maxima, 1994.
CRUELLAS, Philippe, *Coaching: un nouveau style de management*, París, ESF, 1993.
DESCLÉE DE MAREDSOUS, Xavier, «L'exercice du leadership ou la gestion de sa carrière au jour le jour», *Gestion 2000*, número especial: «Gérer votre carrière», vol. 7, (1992), pp. 105-126.
DOYON, Christian, *L'intrapreneurship: la nouvelle génération de managers*, Montréal, Agence d'Arc, 1991.
DRUCKER, Peter, «Le big-bang des organisations», *Harvard-L'Expansion* 69, verano de 1993, pp. 35-42.
ETTIGHOFFER, Denis, *L'entreprise virtuelle ou les nouveaux modes de travail*, París, Odile Jacob, 1992.
GASTALDI, Dino, «Le métier de cadre: évolution et prise en compte du management», *Direction et Gestion* 126-127 (1990), pp. 57-62.
GENELOT, Dominique, *Manager dans la complexité*, París, INSEP, 1992.
GIRARD, Bernard, «Vers un nouveau pacte social», *Revue Française de Gestion* 100, septiembre de 1994, pp. 78-88.
HAMMER, Michael, y CHAMPY, James, *Le reengineering*, París, Dunod, 1993.
HEC (los profesores del grupo), «Management et ressources humaines: quelles stratégies de formation», *L'école des managers de demain*, París, Economica, 1994, pp. 245-268.
LANDIER, Hubert, *Vers l'entreprise intelligente*, París, Calmann-Lévy, 1991 [ed. cast., *Hacia la empresa inteligente*, Barcelona, Planeta-De Agostini, 1995].
LEMAIRE, Bruno, «Des entreprises sans hiérarchie?», *L'Expansion Management Review*, otoño de 1994, pp. 74-82.
LENHARDT, Vincent, *Les responsables porteurs de sens: culture et pratique du coaching et du team building*, París, INSEP, 1992.

LE SAGET, Meryem, *Le manager intuitif*, París, Dunod (Premio Dauphine, 1993), 1992 [ed. cast., *El director intuitivo*, Bilbao, Ed. Deusto, 1995].
— *10 conseils pour le manager de demain*, folleto del gabinete de consulta Érasme International, 28 páginas,1994.
MIDLER, Christophe, «La révolution de la Twingo», *Gérer et Comprendre*, junio de 1993, pp. 28-36.
MINGOTAUG, E., *La fonction d'encadrement*, París, Éditions d'organisation, 1993.
MORAN, R., y XARDEL, D., *Au-delà des cultures: les enjeux du management international*, París, InterÉditions, 1994.
MORIN, Pierre, «La fin du management romantique», *Management France* 88, mayo de 1994, pp. 14-17.
MOSS KANTER, Rosabeth, «Les habits neufs du manager», *Harvard-L'Expansion* 60, primavera de 1991, pp. 30-39.
— *L'entreprise en éveil*, París, InterÉditions, 1992.
ORGOGOZO, Isabelle, *Les paradoxes du management, du château fort aux cloisons mobiles*, París, Éditions d'organisation, 1991.
ORGOGOZO, Isabelle, y SERIEYX, Hervé, *Changer le changement, on peut abolir les bureaucraties*, París, Seuil, 1989 [ed. cast., *Cambiar el cambio*, Madrid, Instituto Summa, 1992].
PETERS, Tom, *L'entreprise libérée*, París, Dunod, 1993.
QUINN MILLS, D., *L'entreprise post-hiérarchique*, París, InterÉditions, 1994.
RAMOND, Philippe, *Le management opérationnel*, París, Maxima, 1993.
RAUX, Jean-François, «Management et mutations», *Futuribles* 187, mayo de 1994, pp. 9-26.
RENAUD-COULON, Annick, *L'entreprise sur mesure*, París, L'Harmattan, 1994.
SERIEYX, Hervé, «À propos du big-bang des organisations», *Management France* 85, (1993), pp. 29-30.
— *Le Big-Bang des organisations*, París, Calmann-Lévy, 1993 [ed. cast., *El bing bang de las organizaciones*, Barcelona, Ediciones B, 1994].
SICARD, Claude, *Le manager stratège*, París, Dunod, 1994.
STREBEL, Paul, «Comment faire évoluer les règles du jeu», *L'Expansion Management Review*,verano de 1994, pp. 17-21.
TAPSCOTT, Don y CASTON, Art, *L'entreprise de la deuxième ère. La révolution des technologies de l'information*, París, Dunod, 1994.
TARDIEU, Michel, *Patrons-cadres: la crise de confiance*, Cahiers de l'Institut de l'Entreprise, abril de 1994, pp. 20-26.
TOFFLER, Alvin, *Les nouveaux pouvoirs*, París, Livre de Poche, 1991.
VERMOT GAUD, Claude, *Mobiliser pour gagner*, París, Éditions Liaisons, 1993.
VINCENT, Claude-Pierre, *Des systèmes et des hommes*, París, Éditions d'Organisation, 1990.
WATERMAN, Robert, *Les champions du renouveau*, París, InterÉditions, 1990.
WEISS, Dimitri, «Nouvelles formes d'entreprise et relations de travail», *Revue Française de Gestion* 98, marzo-abril-mayo de 1994, pp. 95-103.

Anexo 3:
Imagen estadística global de los textos de gestión empresarial

EL PROGRAMA

Ambos corpus han recibido el tratamiento del programa Prospero@, desarrollado por Francis Chateauraynaud y por Jean-Pierre Charriau, que, combinando un enfoque lexicográfico y uno hermenéutico, permite la codificación y la construcción interactiva de categorías (personajes, entidades colectivas, objetos, acciones, etc.) y la elaboración de representaciones al mismo tiempo adaptadas a los textos en cuestión y a la problemática analizada. En una primera fase, Prospero@ procede a etiquetar automáticamente las palabras encontradas en un texto, combinando un analizador morfológico (que contiene un determinado número de reglas, como, por ejemplo, que las palabras terminadas en *-ión* son *entidades*), con una referencia a repertorios que constan de modos de clasificar aplicados a otros textos y por otros usuarios (lo que permite el reconocimiento de palabras que el analizador automático no sabe tratar). La clasificación automática distingue *entidades* (nombres comunes, nombres propios, nombres compuestos); *calidades* (adjetivos o participios pasados o presentes que califican las entidades); *palabras-herramienta* (pronombres, conjunciones, etc.); *marcadores* (adverbios, pero también giros que confieren el modo al enunciado, tales como «es necesario», «no siempre», etc.); finalmente, *números* e *indefinidos* (entidades que el programa no consigue identificar). Una vez terminada esta fase, el tratamiento automático puede ser corregido manualmente por el usuario para otorgar un tipo a los *indefinidos* o modificar las clasificaciones erróneas. La fase de análisis propiamente dicha consiste esencialmente en construir categorías (con una serie de términos o de instancias, y aquí señaladas con el símbolo @), y en trabajar por medio de ellas. De tal forma que, por ejemplo, puede compararse la

presencia de categorías en diferentes textos de un mismo corpus o de corpus distintos; observar cuáles son las instancias o las representaciones que encarnan la categoría en los diferentes textos; hacer la lista de las cualidades atribuidas a una instancia, conocer los términos más frecuentemente asociados a una categoría...

VALIDACIÓN DEL CONTENIDO GENERAL DE AMBOS CORPUS

Este programa nos ha permitido comparar de manera sistemática ambos corpus y comprobar que nuestro análisis de su contenido, expuesto en el capítulo I, era un reflejo bastante fiel del mismo en vez del resultado de un sesgo interpretativo. Para realizar esta comparación construimos unos *seres ficticios* (según el vocabulario del programa), que aparecen en forma de listas de nombres agrupados en función de sus afinidades semánticas. Por ejemplo, el ser ficticio COACH@ comprende todas las denominaciones utilizadas para designar esta nueva función de acompañamiento y desarrollo de las personas a la que los autores de la década de 1990 otorgan tanta importancia. Se han creado unos «seres ficticios» para todas las categorías de seres humanos que entran en escena en ambos corpus, lo que nos permite comparar, gracias a unos mismos indicadores, su presencia relativa en las representaciones de ambas épocas. Hemos construido asimismo unos «seres ficticios» para designar dispositivos (como RED@ o PROYECTO@). El contenido de los seres ficticios aparece al final del anexo. Sobre esta base el programa nos proporciona el cómputo de las apariciones de cada ser ficticio y de cada entidad. El cuadro 2 reproduce la lista de las primeras entidades de cada corpus, seguidas del número de veces que aparecen y precedidas de su rango en orden decreciente.

Las diferencias relevantes entre ambos periodos se reflejan perfectamente. En el corpus de la década de 1960, los cuadros figuran en el centro de las preocupaciones. En la década de 1990, los intereses están más diversificados: los «cuadros», representantes de la vieja empresa en vías de reforma, se encuentran entre los primeros actores del corpus, así como los *managers*, nuevos modelos ejemplares destinados a reemplazarlos[1], pero también aparecen los clientes y los proveedores, cuya importancia en los nuevos dispositivos ya ha sido apuntada, tanto cuando se trata de integrarlos en los proyectos como de orientar cualquier tipo de organización en función de las expectativas de la clientela. Además, si bien las categorías «subordinados» y «dirigentes», que aluden al marco jerárquico, permanecen, aunque no siempre en formulaciones positivas, la de «asalariados» ocupa desde entonces un lugar preponderante. Este vocablo, más neutro imposible, permite abarcar a todo el personal, cuadro o no cuadro, sin distinciones de estatuto o grado, conforme a las nuevas recomendaciones[2].

[1] El hecho de que en ambos casos los «cuadros» o los «cuadros y *managers*» sean centrales, refleja nuestro modo de constituir el corpus. Recordemos que se seleccionaron prioritariamente los extractos dedicados a tales figuras.

Cuadro 2. Las primeras entidades de cada corpus

Década de 1960 *6.146 entidades distintas*[3]	*Década de 1990* *7.999 entidades distintas*
1. EMPRESA@ 1.330	1. EMPRESA@ 1.404
2. CUADRO@ 986	2. trabajo 507
3. SUBORDINADOS@ 797	3. organización 451
4. DIRIGENTES@ 724	4. RED@ 450
5. dirección 549	5. EQUIPO@ 392
6. trabajo 507	6. PROYECTO@ 375
7. JEFE@ 487	7. DIRIGENTES@ 369
8. cuadro 361	8. CLIENTES-PROVEEDORES@ 363
9. organización 343	9. SUBORDINADOS 343
10. autoridad 316	10. MANAGER@ 299
11. objetivos 308	11. gestión empresarial 265
12. función 274	12. tiempo 251
13. acción 260	13. proceso 227
14. formación 238	14. CUADRO@ 219
15. resultados 217	15. desarrollo 213
16. funciones 212	16. vida 205
17. sistema 207	17. ASALARIADO@ 193
18. problemas 195	18. poder 192
tareas 195	19. cambio 190
19. CAPITAL@ 190	20. sentido 188
20. responsabilidad 189	21. JERARQUÍA@ 185
21. hombres 188	22. competencias 185
22. LIBERTAD@ 185	23. sistema 184
23. tiempo 178	24. calidad 180
24. rol 175	25. mundo 175
25. el hombre 173	26. gestión 172
sociedad 173	27. relaciones 170
26. grupo 167	28. acción 167
gestión 167	29. LIBERTAD@ 165

[2] El equivalente «neutro» de la década de 1960 es la palabra «hombre», pero en plural remite en general a los subordinados según una formulación que procede del ejército y cuya connotación jerárquica «doméstica» es bastante clara.

[3] La diversidad del vocabulario medida por esta cifra es mucho mayor en la década de 1990. Los autores recientes emplean referencias con connotaciones eruditas y filosóficas muy numerosas, proporcionan muchos ejemplos al citar situaciones particulares y nombres propios, introducen vocabulario vinculado a las nuevas tecnologías o a otras ciencias humanas como el psicoanálisis y forjan cantidad de neologismos. El conjunto, relativamente heteróclito, aglutina una profusión de nombres propios y comunes.

En la década de 1960, los otros grandes actores del corpus son –además de los «jefes», en parte sinónimos de los «cuadros»– los accionistas (categoría «capital»), que se sitúan en un rango bastante inferior en la década de 1990 (en el rango 72 frente al 19) no porque haya disminuido su importancia, sino porque su existencia se ha vuelto objeto de menos discusiones. En la década de 1960, por el contrario, todavía preocupa la separación entre gestión empresarial y propiedad y se pretende apartar de los negocios aquellos comportamientos ineficaces ligados al ejercicio del poder por parte de los propietarios.

El tema de la libertad ocupa rangos similares en ambas épocas aunque, como ya hemos visto, bajo diferentes formas. Los autores de la década de 1960 desean liberar a los cuadros de la centralización patronal y no olvidan jamás que las empresas a las que se refieren son las representantes del «mundo libre». La década de 1990 quiere liberar a todo el personal de la jerarquía y de la burocracia, a fin de favorecer la creatividad, la flexibilidad y la realización individual (desarrollo personal). En la década de 1990, la jerarquía, al ser muy criticada, alcanza un lugar preferente. En la de 1960 este ser ficticio llega un poco más tarde (rango 45 frente al 22): su presencia es importante aunque, contrariamente a los años anteriores, apenas se movilizan las referencias connotadas negativamente a las «pirámides» y a los «funcionamientos piramidales», que nosotros hemos incluido en su construcción.

La presencia masiva de un pequeño número de propuestas ofrecidas como soluciones a los problemas planteados y repetidas en una gran cantidad de textos, con independencia de la época, es así mismo muy evidente en el cuadro, tanto en el caso de los términos *dirección* y objetivos en la década de 1960, como en el de la trilogía *Red-Equipo-Proyecto* en la de 1990. Las entidades intensamente presentes en la década de 1960 hacen referencia a una gestión empresarial muy impersonal *(funciones, sistema, resultado, gestión)*, mientras que la década de 1990 otorga un lugar destacado a la *vida* y al *sentido*. El poder (connotado negativamente) de la década de 1990 responde a sus dobletes amaestrados y burocratizados, que son la *autoridad* y la *responsabilidad*, que figuran como términos positivos en la década de 1960. Los términos que expresan el movimiento y el cambio *(proceso, desarrollo, cambio)* se hallan igualmente más presentes en la década de 1990, como era de esperar.

El cuadro 3, que contiene el rango de aparición en cada corpus de los *otros* seres ficticios construidos gracias a nuestra intervención, proporciona una idea más precisa del contraste entre ambas épocas. Muestra, en especial, la diversificación de los modelos llamados a reemplazar a los cuadros. Se trata, fundamentalmente, de un signo del desconcierto terminológico de los autores de la década de 1990 y de sus dificultades a la hora de forjar un nuevo vocabulario. El *manager*, que es el término más frecuentemente utilizado en los textos, se extiende de hecho a una multitud de personajes en función de los rasgos que los autores pretendan destacar. De tal forma que, como cabía esperar, en el corpus de la década de 1990 figuran tanto el experto y el consultor, el *coach* y el líder, como los formadores, los animadores-coordinadores-jefes de proyecto y los *mailleurs* (incluyendo este término a todas las figuras específicamente encargadas de las conexiones de la empresa en red). La insistencia en la innovación y la flexibilidad concede igualmente una gran ventaja a creadores y artistas. La metáfora deportiva, a la que ya se recurría, aunque de forma marginal, en la década de 1960, se vuelve ahora corriente. Casi todos los sujetos malos se encuentran en la *burocracia*. La categoría *héroe* es más difícil de interpretar en la medida en que está constituida, por un lado, por términos empleados laudativamente que remiten a los nuevos modelos de hombre, del tipo *campeón, combativo* o *fundador* y, por otro, por términos utilizados peyorativamente para denunciar a los detentadores del poder en la empresa de la década de 1960, calificados irónicamente de *superhombres* o *semidioses*, en contraposición a los «no seres» (cfr. la categoría *alienado)* sometidos a ellos.

Cuadro 3. La posición relativa de los otros seres ficticios en cada corpus[4]

Década de 1960	*Década de 1990*
45. JERARQUÍA@	32. EXPERTO-CONSEJO@
59. EQUIPO@	34. VISIÓN@
60. EXPERTO-CONSEJO@	46. COACH@
76. EMPRESARIO@	58. COLABORADOR@
79. ASALARIADO@	59. ALIANZA@
83. SINDICATO	60. LÍDER@
97. OFICIAL@	70. JEFE@
100. COLABORADOR@	CREADOR@
104. MANAGER@	72. CAPITAL@
113. CREADOR@	81. EMPRESARIO@
117. CLIENTE-PROVEEDOR@	84. HÉROE@
	102. BUROCRACIA@
	106. DEPORTIVO@
	108. ALIENADO@
	111. FORMADOR
	ANIMADOR@
	114. GESTOR DE REDES@

[4] Sólo figuran en el cuadro los seres ficticios con un rango inferior a 120. En el rango 114, la categoría *gestor de redes* registra 40 apariciones en la década de 1990, mientras que en la de 1960 la categoría *cliente-proveedor*, que ocupa el rango 117, registra 38 apariciones. Teniendo en cuenta las casi 500 páginas de corpus que supone cada periodo, hemos juzgado débil la representación de una categoría más allá de ese número. Por otra parte, el máximo rango ocupado, es decir, el de todas las palabras citadas una sola vez, es 153 en la década de 1990 y 154 en la de 1960.

Los actores distintos de los *cuadros* del corpus de la década de 1960 son de naturaleza completamente diferente a los de la década de 1990: encontramos en aquella a los sindicatos, fuentes de preocupación importantes todavía, y también a los oficiales, considerados aún como ejemplos a seguir a pesar del llamamiento hacia una mayor descentralización.

Los empresarios, aunque presentes en ambos corpus, son personajes muy diferentes en cada una de las dos épocas. En la década de 1960, se trata sobre todo de pequeños patronos, mientras en la de 1990, el término designa a todos aquellos que «se sacuden la burocracia» e innovan: a quienes la gran empesa ha de aprender a utilizar y, a veces, a moderar sus excesos (como en el caso del *cow-boy*, personaje creado por Moss Kanter [1992©]).

Señalar finalmente la presencia fundamental en el corpus de la década de 1990 de las *alianzas* y de la *visión*, cuya capital importancia ya obsservamos en las propuestas hechas por la nueva gestión empresarial.

CONTENIDO DE LOS SERES FICTICIOS

ALIENADO@: prisionero(s), tercer mundo, minusválidos, marginales, víctima(s), infrahumanos, impotente(s), chivo(s) expiatorio(s), Tercer Mundo, alienado(s), no sujeto(s), no persona(s), no ser(es), menesterosos, sin techo, parado(s), excluido(s), explotado(s), proletario(s), criado(s), muchacho(s), esclavo(s), nuevos pobres.

ALIANZA@: alianza(s), *joint-venture*(s), *joint venture*(s), socio(s).

ANIMADOR@: responsable(s) de proyecto, jefe(s) de proyecto, coordinador(es), animador(es).

ASALARIADO@: asalariado(s).

BUROCRACIA@: burocracia(s), burócrata(s).

CLIENTE-PROVEEDOR@: cliente(s), proveedor(es), franquicias, subcontrata(s), socio(s).

COACH@: *manager* acompañante, formador-educador, *manager*(s)-formador(es), *manager*(s)-partero(s), *manager*(s)-accompañante(s), impulsor(es) de vida, suscitador(es) de vida, acompañante(s), mentor(es), inspirador(es), *coach*(s), padrino(s), catalizador(es), entrenador(es), partero(s), *manager*-partero, facilitador(es), *manager(s)-coach(s)*, *coach*(s)-*manager*(s), partero(s) mayéutico(s).

COLABORADOR@: colaborador(es).

CREADOR@: descubridor(es), investigador(es) científico(s), concertista, autocreador(es), autocreador(es), pensador(es), espíritu(s) científico(s), investigador(s), director(es) de orquesta, compositor(es), músico(s), novelista(s), poeta(s), pintor(es), genio(s), inventor(es), creador(es), innovador(es), artista(s), pionero(s), escritor(es).

CUADRO@: esta categoría pretende aglutinar todas las alusiones a cuadros de empresa, en singular o plural, y está constituida de forma que evite ser contaminada por el «marco» [*cadre*] en el sentido de marco de análisis, muy frecuentemente empleado en singular. Contenido: cuadros, cuadros-tipo, cuadro jubilado, cuadro especializado, cuadro parado, joven cuadro, cuadro estadounidense, cuadro francés, cuadro ineficaz, cuadro incompetente, cuadro subalterno, cuadro intermedio, cuadro jerárquico, cuadro productivo, cuadro funcional, cuadro comercial, cuadro administrativo, cuadro medio, cuadro superior, técnico-comercial, ingeniero, ingenieros, jefes de gestión, jefe de gestión, jefes de producto, jefe de producto, buen cuadro, cuadro veterano, CUADRO(S), Cuadros, función-cuadro, ingeniero-jefe, ingenieros-jefe, cuadro con talento, cuadro de alto nivel, cuadro valioso.

DEPORTIVO@: campeón de tenis, participante en maratones, *sprinter*, pupilo(s)/potro(s), futbolista(s), jugador(es), deportista(s), atleta(s), equipo de fútbol, equipo de béisbol.

DIRIGENTES@: dirigente-líder, P.D.G., patrones-ejemplo, jefe(s) de empresa, capitán(es) industrial(es), la Dirección, directorio, Directorio, dirigente(s), Presidente(s), presidente(s), Director(es), Directora, directora, director(es), gran(des) patrón(es), gran patrón, P.D.G., PDG, cuadro(s), dirigente(s), Presidente-Director General, presidente-director general, presidente director general, líder-jefe-patrono, ingeniero(s)-patrón(os), presidentes directores generales, Presidentes Directores generales. Se trata de incluir aquí a todos los asalariados que ejercen las funciones de más alto nivel: presidente y rango superior de directores.

EMPRESA@: incluye todas las apariciones del vocablo *empresa*, en singular y en plural, mayúsculas y minúsculas.

EMPRESARIO@: empresarios aventureros, *self made man*, *self-made-man*, empresario(s)-aventurero(s), empresario(s), empresario(s)-director(es), empresario(s)-propietario(s), *cow-boy*(s), «intrapresario»(s).

EXPERTOS-CONSEJO@: especialista(s), experto(s), consultor(es), consejero(s) de dirección, consejeros, experto(s)-contable(s), abogado(s).

FORMADOR@: pedagogo(s), formador(es), enseñante(s), profesor(es), educador(es), formador(es)-educador(es).

GESTORES DE REDES@: negociadores, negociador, diplomático(s), conector(es), *brokers* estratégicos, *networker*(s), traductor(es), portero(s), mediador(es), intercesor(es), hombre(s) de red, hombre(s) de contacto, quien(es) tiende(n) puentes, quien(es) tiende(n) un puente, intermediario(s), comu-

nicador(es), comunicadores, hombres-terminal, embajador(es), *lobbyste*(s), paso obligado, guardián(es), portero(s).

HÉROES@: mutante(s), vedette(s), inmortal(es), suprapersona, demiurgo(s), combativo(s), superhombre(s)-dirigente(s), superhombre(s), leyenda viva, dirigente(s)-héroe, campeón(es), semidios(es), conquistador(es), héroes, aventurero(s), fundador(es), *star*.

JEFE@: subjefe/segundo jefe(s), jefe(s).

JERARQUÍA@: estructura(s) piramidal(es), pirámide(s), organigrama(s), jerarquía(s), esquema piramidal, empresa piramidal, organización piramidal.

LIBERTAD@: autonomía, Libertad, liberaciones, liberación, libre arbitrio, libertades, libertad, independencia(s).

LÍDER@: animador(es), dirigente(s)-líder, líder(es), instigador de hombres.

MANAGER@: *manager(s)* organizador(es), MANAGER(S), *manager(s)*, *Manager(s)*, *euromanager(s)*.

OFICIAL@: general del ejército, cabos, cabo, el General, el general, jefe(s) militar(es), capitán(es), comandante(s), brigada(s), oficial(es), suboficial(es), estado(s) mayor(es), Estado mayor, ejército, el ejército, Ejército, Estado-Mayor, suboficial(es) de brigada.

PROYECTO@ comprende todas las apariciones de la palabra *proyecto*, en singular y plural, mayúsculas y minúsculas.

SINDICATO@: sindicalismo, sindicato(s).

SUBORDINADOS@: subalterno(s), dirigido(s), empleado-reserva de energía, maquinista(s), supermaquinista(s), supertécnico(s), no cuadro(s), técnico(s), ejecutante, trabajadores, empleado(s), obrero(s), operador(es), ejecutantes, contramaestre(s), mano de obra, obrero no cualificado. Esta categoría comprende todas las denominaciones empleadas para designar a las personas que trabajan en las empresas, quienes en la década de 1960 estaban bajo las órdenes de los cuadros.

VISIÓN@: reúne todas las apariciones de la palabra *visión*, en singular o plural, mayúsculas o minúsculas.

Anexo 4: Presencia relativa de las diferentes «ciudades» en los dos corpus

Los cuadros 4 y 5 ofrecen una visión por texto de los corpus. Prospero@ es efectivamente capaz de determinar cuáles son las lógicas más importantes preponderantes en cada texto.

El predominio de la lógica industrial en la década de 1960, que hemos puesto de manifiesto con anterioridad (cuadro 1, capítulo II, pp. 201-203), se acentúa todavía más cuando el análisis se realiza texto a texto, ya que se trata de la primera dominante en el 85 por 100 de los textos, mientras que la lógica siguiente (doméstica) sólo predomina en el 6 por 100. Comparativamente, la lógica industrial se erige, en la década de 1990, como primera dominante en el 63 por 100 de los textos, aunque la lógica conexionista iguala dicha posición en el 28 por 100 de los mismos.

El análisis de las segundas dominantes muestra cómo, en la década de 1960, la lógica doméstica destaca efectivamente como la segunda más importante, lugar que hoy ocupa la lógica de la red. Sin embargo, estos cuadros no nos proporcionan ninguna información con respecto a la valoración positiva o negativa de dichas lógicas. Pero no se debe olvidar que si la lógica doméstica abunda en los textos de la década de 1960 lo hace en forma de objeto de denuncia, lugar de rechazo comparable al ocupado por la lógica industrial en los textos de la década de 1990.

Consigue precisarse aquí la naturaleza de las otras transformaciones señaladas en el capítulo II: si la lógica inspirada, que no predominaba en ninguno de los textos de la década de 1960, se posiciona como primera dominante en tres textos recientes y como segunda en otros tres, su capacidad de penetración, señalada en la p. 202, correspondería, por lo tanto, a un aumento de volumen de débil amplitud, en todos los textos, del registro inspirado, un poco como si el

tema de la creatividad y la innovación hubiese sido «espolvoreado», sin haber conseguido constituir, verdaderamente, lo esencial de la argumentación. La situación es exactamente igual en el caso de la lógica cívica que, bastante presente en la década de 1960 pero incapaz de ejercer una gran influencia sobre demasiados textos, desaparece en la década de 1990.

En cuanto al perfil mercantil, algo más solicitado, globalmente, en los años recientes (capítulo II, p. 201-203), se constata de hecho en los dos últimas cuadros una regresión de su importancia: mientras que en la década de 1960 era capaz de conformar intensamente a más de un tercio del corpus, en la actualidad ejerce una influencia dos veces menor. Así pues, cabría concluir que la lógica mercantil era menos difusa y estaba más concentrada en algunos autores de la década de 1960. En la de 1990 termina, por el contrario, como la lógica inspirada, salpicada un poco por todas partes, pero sin inspirar con fuerza más que a un número mucho más reducido de textos. Lo que sin duda se corresponde con una legitimidad mayor del mundo mercantil en la década de 1990, en la que se halla muy extendido aunque sea en débiles proporciones, mientras que el corpus de la década de 1960 se caracterizaba por una clara separación a este respecto. Aunque más legítima y ampliamente difundida, la lógica mercantil no consigue dominar los discursos, como si no bastara por sí misma para justificar los nuevos dispositivos del capitalismo y para conferirles un poder de atracción.

Cuadro 4. Primera y segunda dominantes de los textos del corpus de la década de 1960

1.ª dominante *2.ª dominante*	*Mercantil*	*Red*	*Inspirada*	*Industrial*	*Doméstica*	*Reputación*	*Cívica*	*Total 2.ª dominante (núm. textos)*
Mercantil				22				22
Red				4				4
Inspirada								
Industrial	2				3		2	7
Doméstico				22			1	23
De la reputación					1			1
Cívico				3				3
Total 1.ª dominante (núm. textos)	2			51	4		3	60

Lectura del cuadro: Hay 22 textos cuya primera dominante es la lógica industrial y la segunda la lógica mercantil. En total, con independencia de la segunda dominante, hay 51 textos sobre 60 dominados por la lógica industrial. La lógica dominante de un texto es la lógica cuya categoría reúne el mayor número de apariciones.

Cuadro 5. Primera y segunda dominantes de los textos del corpus de la década de 1990

1.ª dominante / *2.ª dominante*	*Mercantil*	*Red*	*Inspirada*	*Industrial*	*Doméstica*	*Reputación*	*Cívica*	*Total 2.ª dominante (núm. textos)*
Mercantil				11				11
Red	1		1	26				28
Inspirado				3				3
Industrial	1	17	2					20
Doméstico		2		2				4
De la reputación								
Cívico								
Total 1.ª dominante (núm. textos)	2	19	3	42				66

Lectura del cuadro: Hay 22 textos cuya primera dominante es la lógica industrial y la segunda la lógica mercantil. En total, con independencia de la segunda dominante, hay 51 textos sobre 60 dominados por la lógica industrial. La lógica dominante de un texto es la lógica cuya categoría reúne el mayor número de apariciones.

Bibliografía

ABRAMOVICI, G., «La protection sociale», *Données sociales*, INSEE, 1999, pp. 390-397.

ABROSSIMOV, C., y GELOT, D., «La politique de l'emploi de 1990 à 1994 entre croissance économique et action publique», *Données sociales 1996*, INSEE, 1996, pp. 131-137.

ADAM, G., *Le pouvoir syndical*, París, Dunod, 1983.

ADORNO, Theodor W., *Minima moralia*, París, Payot, 1951 (primera edición, traducida del alemán al francés por J.-R. Ladmiral y E. Kaufholz) [ed. cast.: *Minima moralia*, Madrid, Taurus Ediciones, 1987].

AFSA, C., y AMIRA, S., «Le RMI: un dispositif en mutation», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 406-412.

AGLIETTA, M. (entrevista con), «Nouveau régime de croissance et progrès social», *Esprit*, noviembre de 1998, pp. 142-163.

AGRE, P., «Surveillance et saisie. Deux modèles de l'information personnelle», en Conein, B., y Thévenot, L., (eds.), *Cognition et information en société*, serie «Raisons pratiques», Editions de l'EHESS 8, 1997, pp. 243-266.

AGUITON, C., y BENSAÏD, D., *Le retour de la question sociale. Le renouveau des mouvements sociaux en France*, Lausanne, Éditions Page Deux, 1997.

AKERLOF, G., «The market for "lemons": quality, uncertainty and market mechanism», *Quaterly Journal of Economics* 84 (1970), pp. 488-500.

— *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge, Cambridge UP, 1984.

AMAND, F., «Petit et grand commerce», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises», en colaboración con el INSEE, 2.518, 1992, pp. 61-62.

AMAR, M., «Les effets du "flux tendu"», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises», en colaboración con el INSEE, 2.518, 1992, pp. 234-235.

AMAR, M., y BRICOUT, J.-L., «La concentration financière», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises», en colaboración con el INSEE, 2.518, 1992, pp. 70-71.

ANACT, *Les coûts des conditions de travail. Guide d'évaluation économique*, 3 vols., París, 1979.

ANDREFF, W., *Les multinationales globales*, París, La Découverte, col. Repères, 1995.

ANDRÉ-ROUX, V., y LE MINEZ, S., «Dix ans d'évolution du chômage des cadres. 1987-1997», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 140-147.

ANGENOT, M., *La parole pamphlétaire. Tipologie des discours modernes*, París, Payot, 1983.

ANSART, Pierre, *Marx et l'anarchisme*, París, PUF, 1969 [ed. cast.: *Marx y el anarquismo*, Barcelona, Barral Editores, 1972].

AQUAIN, V.; BUÉ, J., y VINCK, L., «L'évolution en deux ans de l'organisation du travail: plus de contraintes mais aussi plus d'autonomie pour les salariés», *Premières synthèses* 54, DARES, 16 de junio de 1994.

AQUAIN, V.; CÉZARD, M.; CHARRAUD, A., y VINCK, L., «Vingt ans d'évolution des conditions de travail», *Travail et Emploi* 61 (abril de 1994), pp. 81-91.

ARBANT, P., «Le capital de temps de formation», *Droit Social* 2, febrero de 1994, pp. 200-203.

ARENDT, Hannah, *Condition de l'homme moderne*, París, Calmann-Lévy, 1983 [ed. cast.: *La condición humana*, Barcelona, Paidós Ibérica, 1998].

ASTIER, I., *Revenu minimum et souci d'insertion*, París, Desclée de Brouwer, 1997.

AUDRIC, S., y FORGEOT, G., «Le développement du travail à temps partiel», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 177-181.

BAECHLER, Jean, *Le capitalisme*, París, Gallimard (2 volúmenes), 1995 [ed. cast.: *Los orígenes del capitalismo*, Barcelona, Ed. 62, Península, 1976].

BAKTAVATSALOU, R., «Licenciements économiques et mesures d'accompagnement au début des années 90», *Données sociales 1996*, INSEE, 1996, pp. 150-156.

BALAZS, G., y MATHEY, C., «Opinions sur le marginalisme: analyse d'interviews de spécialistes de la jeunesse», en J. Rousselet *et al.*, *Les jeunes et l'emploi*, Cahiers du CEE 7, París, PUF, 1975.

BARISH, J., *The Antitheatrical Prejudice*, Berkeley, Univ. of California Press, 1981.

BARJONET, A., *La CGT*, París, Seuil, 1968.

BARKER, J. B., «Tightening the iron cage: concertive control in self-managing teams», *Administrative Science Quaterly* 38 (1993), pp. 408-437.

BARON, C.; BUREAU, M.-C.; LE DANTEC, E., y NIVOLLE, P., *Les intermédiaires de l'insertion*, París, CEE, 1994.

BARRAT, O.; COUTROT, T., y MABILE, S., «La négociation salariale en France: des marges de manoeuvre réduites au début des années 90», *Données sociales 1996*, INSEE, 1996, pp. 199-268.

BARTHES, Roland, *Mythologies*, París, Seuil, 1955 [ed. cast.: *Mitologías*, Madrid, Siglo XXI de España, 2000].

BASZANDER, I., *Douleur et médecine, la fin d'un oubli*, París, Seuil, 1995.

BAUDELOT, C., y GOLLAC, M., «Le salaire du trentenaire: question d'âge ou de génération», *Économie et Statistiques* 304-305 (abril de 1995).

BAUDRILLARD, Jean, *La société de consommation*, París, Denoël, 1970 [ed. cast.: *La sociedad de consumo*, Barcelona, Plaza & Janés, 1974].

— *Simulacres et simulation*, París, Galilée, 1981, [ed. cast.: *Cultura y simulacro*, Barcelona, Kairós, 1978].

— *La guerre du Golfe n'a pas eu lieu*, París, Galilée, 1991 [ed. cast., *La guerra del Golfo no ha tenido lugar*, Barcelona, Anagrama, 1991].

BAUDRY, B., «De la confiance dans la relation d'emploi et de sous-traitance», *Sociologie du Travail* 1, pp. 43-61.

BAUMARD, M., y BLANCHOT, M., *Crise du syndicalisme*, París, Hatier, 1994.

BEAUD, S., y PIALOUX, M., «Être OS chez Peugeot: changements techniques et usure au travail»; *Critiques Sociales* 1 (mayo de 1991), pp. 11-24.

BECKER, G., «A theory of the allocation of time», *The Economic Journal* LXXV, 299 (1965), pp. 493-517.

BELL, D., *Les contradictions culturelles du capitalisme*, París, PUF, 1979 (primera edición estadounidense, 1975) [ed. cast.: *Las contradicciones culturales del capitalismo*, Madrid, Alianza, 1996].

BELLEVILLE, P., *Une nouvelle classe ouvrière*, París, Julliard, 1963 [ed. cast.: *Una nueva clase obrera*, Madrid, Tecnos, 1968].

BELLOC, B., y LAGARENNE, C., «Emplois temporaires et emplois aidés», en *Données sociales 1996*, París, INSEE, 1996, pp. 124-130.

BELORGEY, J.-M., entrevista con D. Gelot y S. Volkoff, *Collectif* núm. 24, diciembre de 1994.

BÉNÉTON, P., y TOUCHARD, J., «Les interprétations de la crise de mai-juin 1968», *Revue Française de Science Politique* XX (junio de 1970), pp. 503-541.

BENGHOZI, P.-J., *Le cinéma entre l'art et l'argent*, París, L'Harmattan, 1989.

BENIGER, J., *The Control Revolution. Technological and Economic Origins of the Information Society*, Cambridge (Mass.), Harvard UP, 1986.

BENKO, G., y LIPIETZ, A., *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, París, PUF, 1992 [ed. cast.: *Las regiones que ganan. Distrito y redes: los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Valencia, Institució Alfons el Magnánim, 1994].

BENNAHMIAS, J.-L., y ROCHE, A., *Des Verts de toutes les couleurs. Histoire et sociologie du mouvement écolo*, París, Albin Michel, 1992.

BENNET, S., Frierman, R., y GEORGE, S., *Corporate realities and environmental truths. Strategies for leading your business in the environmental era*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1993.
BÉNOT, Y., *L'autre Italie, 1968-1976*, París, Maspero, 1977.
BERGER, S., y PIORE, M., *Dualism and discontinuity in industrial societies*, Nueva York, Cambridge UP, 1980.
BERGGREN, C., «Lean production. The end of history?», *Actes du GERPISA* 6 (febrero de 1993), pp. 15-36.
BERLE, A., y MEANS, G., *The modern corporation and private property*, Londres, Macmillan, 1932.
BERMAN, M., *All that is solid melts into air. The experience of modernity*, Nueva York, Simon and Schuster, 1982 [ed. cast.: *Todo lo sólido se desvanece en el aire: experiencia de la modernidad*, Madrid, Siglo XXI de España, 1991].
BERNOUX, P.; MOTTE, D., y SAGLIO, J., *Trois ateliers d'OS*, París, Les Éditions Ouvrières, 1973.
BERNOUX, P., *Les nouveaux patrons. Le centre des Jeunes dirigeants d'entreprise*, París, Les Éditions Ouvrières, 1974.
BERNOUX, P., y SERVET, J.-M. (eds.), *La construction sociale de la confiance*, París, Montchrestien, 1997.
BESNARD, P., *Protestantisme et capitalisme. La controverse post-weberienne*, París, Armand Colin, 1970.
— «Durkheim et les femmes ou le *Suicide* inachevé», *Revue Française de Sociologie* XIV (1973), pp. 27-61.
— *L'anomie, ses usages et ses fonctions dans la discipline sociologique depuis Durkheim*, París, PUF, 1987.
— «Mariage et suicide: la théorie durkheimienne de la régulation conjugale à l'épreuve d'un siècle», *Revue Française de Sociologie* XXXVIII (1997), pp. 735-758.
BESSY, C., «La sélection des salariés licenciés: économie d'une réglementation», *Travail et Emploi* 58 (1994), pp. 38-54.
— «Cabinets de recrutement et formes d'intermédiation sur le marché du travail», en Bessy, C., Eymard-Duvernay, F. (eds.), 1997, pp. 103-142.
BESSY, C., y CHATEAURAYNAUD, F. (eds.), *Experts et faussaires. Pour une sociologie de la perception*, París, Métailié, 1995.
BESSY, C., y CHATEAURAYNAUD, F. (eds.), *Les intermédiaires du marché du travail*, Cahiers du CEE, París, PUF, 1997.
BEST, F., *Flexible Life Scheduling. Breaking the education-Work-Retirement Lockstep*, Nueva York, Praeger, 1980.
BIHR, A., y PFEFFERKORN, R., «Peut-on définir un seuil de richesse?», *Alternatives Économiques*, número especial 25, «Les riches», tercer trimestre, 1995.

BISAULT, L.; BLOCH-LONDON, C.; LAGARDE, S., y LE CORRE, V., «Le développement du travail à temps partiel», en *Données sociales 1996*, INSEE, 1996, pp. 225-233.
BLOCH-LONDON, C., y BOISARD, P., «L'aménagement et la réduction du temps de travail», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 107-214.
BOISARD, P., y LETABLIER, M.-T., «Un compromis d'innovation entre tradition et standardisation dans l'industrie laitière», en Boltanski, L., Thévenot, L. (eds.), *Justesse et justice dans le travail*, París, CEE-PUF, 1989, pp. 209-218.
BOISSEVAIN, J., *Friends of friends. Networks, manipulations and coalitions*, Oxford, Blackwell, 1974.
BOISSONAT, J. (coord.), *Le travail dans vingt ans*, Commissariat Général du Plan, Odile Jacob et Documentation Française, 1995.
BOLTANSKI, L., «Pouvoir et impuissance. Projet intellectuel et sexualité dans le Journal d'Amiel», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* I, 5-6 (1975), pp. 171-199.
— *Les cadres. La formation d'un groupe social*, París, Minuit, 1982.
— *L'amour et la justice comme compétences*, París, Métailié, 1990.
— *La souffrance à distance*, París, Métailié, 1993.
— «Dissémination ou abandon: la dispute entre amour et justice. L'hypothèse d'une pluralité de régimes d'action», en Ladrière, P.; Pharo, P. y Quéré, L., *La théorie de l'action. Le sujet pratique en débat*, París, Éditions du CNRS, 1993b, pp. 235-259.
BOLTANSKI, L., y THÉVENOT, L., «Finding one's way in social space: a study based on games», *Social Science Information*, vol. 22, núm. 4-5, 1983, pp. 631-680.
— (eds.), *Justesse et justice dans le travail*, París, CEE-PUF, 1989.
— *De la justification. Les économies de la grandeur*, París, Gallimard, 1991.
BONNECHERE, M., *Le droit du travail*, París, La Découverte, col. Repères, 1997.
BORDET, G., y NEUSCHWANDER, C., *Lip 20 ans après*, París, Syros, 1993.
BOUDON, R., *La place du désordre. Critique des théories du changement social*, París, PUF, 1984.
BOUGET, D.; CADIO, J.; GUÉRY, H., y NOGUÈS, H., *Les politiques de lutte contre la grande pauvreté*, Centre d'Économie des Besoins Sociaux, Nantes, 4 vols., 1995.
BOURDIEU, P., «L'ontologie politique de Martin Heidegger», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 5-6, noviembre de 1975), pp. 109-156 [ed. cast.: *La ontología política de Martin Heidegger*, Barcelona, Paidós Ibérica, 1991].
— *La distinction. Critique sociale du jugement*, París, Minuit, 1979 [ed. cast.: *La distinción*, Madrid, Taurus Ediciones, 1998].
— *Le sens pratique*, París, Minuit, 1980 [ed. cast.: *El sentido práctico*, Madrid, Taurus Ediciones, 1991].

BOURDIEU, P., *Les règles de l'art. Genèse et structure du champ littéraire*, París, Seuil, 1992 [ed. cast.: *Las reglas del arte*, Barcelona, Anagrama, 1994].
— (coord.), *La misère du monde*, París, Seuil, 1993 [ed. cast.: *La miseria del mundo*, Tres Cantos, Akal, 1999].
BOURDIEU, P.; BOLTANSKI, L., y MALDIDIER, P., «La défense du corps», *Information sur les Sciences Sociales* X, 4 (1971), pp. 45-86.
BOURDIEU, P.; BOLTANSKI, L., y SAINT-MARTIN, M. de, «Les stratégies de reconversion. Les classes sociales et le système d'enseignement», *Information sur les Sciences Sociales* 12, 5 (1973), pp. 61-113.
BOURDIEU, P., y BOLTANSKI, L., «La production de l'idéologie dominante», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 2-3 (junio de 1976), pp. 4-73.
BOURDIEU, P., y PASSERON, J.-C., «Sociologues des mythologies et mythologies de sociologues», *Les Temps Modernes* 211 (diciembre de 1963), pp. 998-1.021.
— *Les héritiers*, París, Minuit, 1964.
— *La reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*, París, Minuit, 1970.
BOURETZ, P., *Les promesses du monde, philosophie de Max Weber*, París, Gallimard, 1996.
BOURGUIGNON, F., y CHIAPPORI, P.-A, *Fiscalité et redistribution. Plans pour une réforme*, París, Notes de la Fondation Saint-Simon, 1997.
BOURNIQUE, Y., y BARRY, C. de, «Donneurs d'ordre et sous-traitants», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises» en colaboración con el INSEE, 2.518, 1992, pp. 224-225.
BOUVERESSE, J., «La vengeance de Spengler», *Le temps de la réflexion*, IV, Gallimard, 1983, pp. 371-402.
BOUZONNIE, H., «L'évolution des effectifs syndicaux depuis 1912: un essai d'interprétation», *Revue Française des Affaires Sociales* 41 (octubre-diciembre de 1987), pp. 59-82.
BOWIE, N., y FREEMAN, E. (eds.), *Ethics and Agency Theory*, Oxford, Oxford UP, 1992.
BOYER, R., «L'introduction du taylorisme en France à la lumière de recherches récentes», *Travail et Emploi* 18 (octubre-diciembre de 1983), pp. 17-41.
BOYER, R., y ORLÉAN, A., «Persistance et changement des conventions», en Orléan, A. (ed.), *Analyse économique des conventions*, 1994, pp. 219-247.
BRANCIARD, M., *Histoire de la CFDT*, París, La Découverte, 1990.
BRAUDEL, F., *Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XV-XVII siècle*, 3 vols. (1. *Les structures du quotidien*, 2. *Les jeux de l'échange*, 3. *Le temps du monde*), París, Armand Colin, 1979 [ed. cast.: *Civilización material, economía y capitalismo*, 3 tomos, Madrid, Alianza Editorial, 1984].
— *La dynamique du capitalisme*, París, Arthaud, 1985 [ed. cast.: *La dinámica del capitalismo*, Madrid, Alianza Editorial, 1985].

BRESSAND, A., y DISTLER, C., *La planète relationnelle*, París, Flammarion, 1995, [ed. cast.: *El planeta relacional*, Barcelona, Edicions Proa, 1997].
BRICOUT, J.-L., «La montée des services», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises» en colaboración con el INSEE, 2.518, 1992, pp. 38-41.
BRICOUT, J.-L., y DIETSCHE, M., «Un bilan de santé favorable», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises» en colaboración con el INSEE, 2518, 1992, pp. 172-174.
BROUDIC, J., y ESPINASSE, J.-M., «Les politiques de gestion de la main d'oeuvre», *Travail et Emploi* (octubre de 1980), pp. 10-25.
BRUHNS, H., «Économie et religion chez Werner Sombart et Max Weber», en Raulet, G. (ed.), 1997, pp. 95-120.
BUÉ, J., «L'expression des salariés avant la loi du 4 août 1982. Les expériences d'initiative patronale», *Travail et Emploi* 23 (marzo de 1985), pp. 55-65.
— «Les différentes formes de fléxibilité», *Travail et Emploi* 41, 3 (1989), pp. 29-35.
BUNEL, J., *La mensualisation. Une réforme tranquille?*, París, Les Éditions Ouvrières, 1973.
BUNEL, J., y SAGLIO, J., «La redéfinition de la politique sociale du patronat français», *Droit Social* 12 (diciembre de 1980), pp. 489-498.
BURNHAM, J., *L'ère des organisateurs*, París, Calmann-Lévy (traducción de *The managerial revolution; what is happenning in the world*, publicado en Nueva York en 1941), 1947.
BURT, R., «Models of network structure», *Annual Review of Sociology* 6 (1980), pp. 79-141.
— *Structural holes*, Cambridge, Harvard UP, 1992a.
— «The social structure of competition», en Nohria, N., y Eccles, R. (eds.), *Networks and organisations: structure, form and action*, 1992b, pp. 57-91.
BURT, R.; JANNOTTA, J., y MAHONEY, J., «Personnality correlates of structural holes», *Social Networks* 20 (1998), pp. 63-87.
CAIRE, G., «La France est-elle encore à l'heure de Lip?», *Droit Social* 11 (noviembre de 1973), pp. 522-529.
— «Précarisation des emplois et régulation du marché du travail», ponencia en las II Journées d'Économie Sociale, Faculté des Sciences Économiques de Dijon, 24-25 de septiembre de 1981.
CAIRNCROSS, F., *Les marchés verts, Réconcilier croissance économique et écologie*, París, Les Éditions d'Organisation, 1993.
CALLON, M., «Éléments pour une sociologie de la traduction. La domestication des coquilles Saint-Jacques et des marin-pêcheurs dans la baie de Saint-Brieuc», *L'Année Sociologique* 36 (1986), pp. 169-208.
— *La science et ses réseaux. Genèse et circulation des faits scientifiques*, París, La Découverte, 1989.

CALLON, M., «Réseaux technico-économiques et irréversibilité», en Boyer, R. (ed.), *Réversibilité et irréversibilité en économie*, París, EHESS, 1991, pp. 195-230.
— (ed.), *Ces réseaux que la raison ignore*, París, L'Harmattan, 1993.
— (ed.), *The Laws of the Markets*, Oxford, Blackwell, 1998.
CALLON, M., y LATOUR, B., «Unscrewing the big Leviathan», en Knorr-Cetina, K., y Cicourel, A. V. (eds.), *Advances in Social Theory and Methodology*, Boston, Routledge and Kegan Paul, 1981, pp. 277-303.
CAMPINOS-DUBERNET, M., «La gestion des sureffectifs, la fin des illusions des resources humaines?», *Travail et Emploi* 64 (1995), pp. 23-34.
CAMUS, B., «Les débuts de la mesure», *INSEE Méthodes* 67-68, «Les réseaux d'entreprises: des collectifs singuliers», 20 noviembre de 1996, pp. 139-141.
CARTIER-BRESSON, J., «Éléments d'analyse pour une économie de la corruption», *Revue Tiers-Monde* 131 (1992), pp. 581-609.
— «De la définition d'un marché de la corruption à l'étude de sés formes organisationnelles: un premier bilan des analyses économiques de la corruption», comunicación para el seminario «La corruption dans les systèmes pluralistes», Poitiers, noviembre de 1993.
CARTRON, D., «Autonomie et contrôle dans un restaurant McDonald's», texto de trabajo discutido en el seminario de L. Boltanski en L'EHESS, 1998.
CASTEL, R., «De l'indigence à l'exclusion: la désaffiliation», en Donzelot, J., *Face à l'exclusion, le modèle français*, París, Le Seuil-Esprit, 1991.
— *Les métamorphoses de la question sociale*, París, Fayard, 1994 [ed. cast.: *Las metamorfosis de la cuestión social*, Barcelona, Paidós, 1989].
— «Débat sur le revenu minimum inconditionnel», *Revue du Mauss* 7 (número dedicado a la renta universal) (1996), pp. 174-187.
CASTEL, R.; FITOUSSI, J.-P., y FREYSSINET, J., *Chômage: le cas français*, París, La Documentation Française, 1997.
CASTELLS, M.; YAZAWA, S., y KISELYOVA, E., «Insurgents against the global order: a comparative analysis of the Zapatistas in Mexico, the American Militia and Japan's AUM Shinrikyo», *Berkeley Journal of Sociology* XXXX (1995), pp. 21-37.
CASTELLS, M., *La société en réseaux*, París, Fayard, 1998.
CASTORIADIS, C., *L'expérience du mouvement ouvrier*, vol. 2, París, Union Générale d'Édition, 1974 [ed. cast., *La experiencia del movimiento obrero*, Barcelona, Tusquets Editores, 1979].
— *Capitalisme moderne et révolution*, vol. 2, París, Union Générale d'Édition, 1979.
CERC-Association, «Tendances de la distribution des revenus dans une perspective internationale», *La Note de Cerc-Association* 1 (octubre de 1994).
— «Chiffrer le chômage», *Dossiers du Cerc-Association* 1 (1997a).

CERC-Association, «Les minima sociaux. 25 ans de transformations», *Dossiers du Cerc-Association* 2 (1997b).
CERTEAU, M., *La prise de parole*, Desclée de Brouwer, 1968.
CETTE, G., y MAFHOUZ, S., «Le partage primaire du revenu: un constat descriptif sur longue période», *Économie et Statistiques* 296-297 (junio-julio de 1996), pp. 165-184.
CEZARD, M., «Les classifications: les grandes étapes», *Économie et Statistiques*, (1979).
CEZARD, M., y DAYAN, J.-L., «Les relations professionnelles en mutation», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 189-198.
CEZARD, M.; DUSSERT, F., y GOLLAC, M., «Taylor va au marché. Organisation du travail et informatique», *La Lettre d'Information du CEE* 26, diciembre de 1992.
— «Conditions, organisation du travail et nouvelles technologies», *Dossiers Statistiques du Travail et de l'Emploi* 90-91-92, DARES, 1993.
CEZARD, M., y VINCK, L., «Contraintes et marges d'initiative des salariés dans leur travail», *Données sociales 1996*, INSEE, 1996, pp. 217-224.
CFDT, «Pour la démocratie dans l'entreprise. Mai-juin 68, des expériences, des documents, des faits», *La Revue du Militant* 82 (marzo-abril de 1969).
CHALVON-DEMERSAY, S., «Une société élective. Scénarios pour un monde de relations choisies», *Terrains* 27 (septiembre de 1996), pp. 81- 100.
CHANDLER, A., *La main visible des managers: une analyse historique*, París, Economica (primera edición estadounidense: 1977), 1988.
CHARPAIL, C.; GELOT, D.; GUBIAN, A., y ZILBERMAN, S., «L'évaluation des politiques de l'emploi», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 117-127.
CHATEAURAYNAUD, F., *La faute professionnel. Une sociologie des conflits de responsabilité*, París, Métailié, 1991.
CHATZIS, K.; CONINCK, F. de, y ZARIFIAN, P., «L'accord A. Cap 2000: la "logique compétence" à l'épreuve des faits», *Travail et Emploi* 64 (1995), pp. 35-47.
CHAUVEL, L., «L'uniformisation du taux de suicide masculin selon l'âge: effet de génération ou recomposition du cycle de la vie?», *Revue Française de Sociologie* XXXVIII (1997), pp. 735-758.
CHENU, A., «Une classe ouvrière en crise», *Données sociales 1993*, INSEE, 1993, pp. 473-485.
— «Le codage professionnel à l'épreuve d'investigations réitérées, 1975-1990», conferencia de la jornada de trabajo sobre «La evolución de la categoría profesional y de los factores determinantes de la estratificación social», 14 de marzo de 1997, Observatoire Sociologique du Changement, 1997a.
— «La descriptibilité statistique des professions», *Sociétés Contemporaines* 27 (1997b).
CHESNAIS, F., *La mondialisation du capital*, París, Syros, 1994.

CHIAPELLO, È., «Les typologies des modes de contrôle et leurs facteurs de contingence –un essai d'organisation de la littérature», *Comptabilité-Contrôle-Audit* 2, 2 (septiembre de 1996), pp. 51-74.
— «Les organisations et le travail artistiques sont-ils contrôlables?», *Réseaux* (noviembre-diciembre de 1997), pp. 77-114.
— *Artistes versus managers. Le management culturel face à la critique artiste*, París, Métailié, 1998.
— «Art, innovation et management: quand le travail artistique interroge le contrôle», en L. Collins (ed.), *Questions de contrôle*, París, PUF, 1999, pp. 194-218.
CHIARAMONTI, C., «L'asocialité dénoncée par ses victimes», *Données sociales 1990*, París, INSEE, 1990, pp. 434-437.
CLAIRMONT, F., «Vers un gouvernement planétaire des multinationales. Ces deux cents sociétés qui contrôlent le monde», *Le Monde Diplomatique* (abril de 1997).
CLAVERIE, E., y LAMAISON, P., *L'impossible mariage. Violence et parenté en Gévaudan, XVII, XVIII, XIX siècles*, París, Hachette, 1982.
CLAVERIE, E., «Procès, Affaire, Cause, Voltaire et l'innovation critique», *Politis* 26 (1994), pp. 76-86.
— «La naissance d'une forme politique: l'affaire du chevalier de La Barre», en Roussin, P. (ed.), *Critique et affaires de blasphème à l'époque des Lumières*, París, Honoré Champion, 1998.
CLAVERO, B., *La grâce du don. Anthropologie catholique de l'économie moderne*, París, Albin Michel (primera edición italiana: 1991), 1996.
CLERC, J.-M., «Les conflits sociaux en France en 1970 et 1971», *Droit Social* 1 (enero de 1973), pp. 19-26.
CLOSETS, F. de, *Toujours plus!*, París, Grasset, 1982 [ed. cast.: *Siempre más*, Barcelona, Folio, 1985].
— *Tous ensemble pour en finir avec la syndicratie*, París, Seuil, 1984.
CLOT, Y.; ROCHEX, J.-Y., y SCHWARTZ, Y., *Les caprices du flux. Les mutations technologiques du point de vue de ceux qui les vivent*, Vigneux, Éditions Matrice, 1992.
CNPF, *Le problème des OS*, París, CNPF, 1971.
— *L'amélioration des conditions de vie dans l'entreprise*, 4 Assises nationales des entreprises, 15-18, 2 vols., París, CNPF, octubre de 1977.
COBLENCE, F., *Le dandysme, obligation d'incertitude*, París, PUF, 1986.
COHEN, D., *Richesse du monde. Pauvreté des nations*, París, Flammarion, 1997.
COIGNARD, S., y GUICHARD, M.-T., *Les bonnes fréquentations: histoire secrète des réseaux d'influence*, París, Grasset, 1997.
CONINCK, F. de, «Évolutions post-tayloriennes et nouveaux clivages sociaux», *Travail et Emploi* 49 (1991), pp. 40-29.

COMBESQUE, M.-A., *Ça suffit! Histoire du mouvement des chômeurs*, París, Plon, 1998.
CORCUFF, P., «Sécurité et expertise psychologique dans les chemins de fer», en Boltanski, L., Thévenot, L. (eds.), *Justesse et justice dans le travail*, 1989, pp. 307-318.
CORIAT, B., *L'atelier et le chronomètre*, París, Christian Bourgois, 1979 [ed. cast.: *El taller y el cronómetro: ensayos sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Madrid, Siglo XXI de España, 2001].
— *Penser à l'envers. Travail et organisation dans la firme japonaise*, París, Christian Bourgois, 1991 [ed. cast.: *Pensar al revés: trabajo y organización en la empresa japonesa*, Madrid, Siglo XXI de España, 1993].
— «France: un fordisme brisé mais sans successeur», en Boyer, R., y Saillard, Y. (eds.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, París, La Découverte, 1999, pp. 389-397.
COSETTE, M., «Les vertus du socialement correct», *Alternatives Économiques* 161 (julio-agosto de 1998).
COUPAT, J., *Perspective et critique de la pensée situationniste*, memoria de DEA bajo la dirección de N. Tertulian, EHESS, 1997.
COURTOIS, S., y LAZAR, M., *Histoire du Parti Communiste Français*, París, PUF, 1995.
COUTROT, T., «Les nouveaux modes d'organisation de la production: quels effets sur l'emploi, la formation, l'organisation du travail?», *Données sociales 1996*, INSEE, 1996, pp. 209-216.
COUTROT, T., y MABILE, S., «Le développement des politiques salariales incitatives», *Données sociales 1993*, INSEE, 1993, pp. 218-224.
CROSNIER, P., «Les PMI dans le sillage des groupes», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises» en colaboración con el INSEE, 2.518, 1992, pp. 22-23.
CROUCH, C., y PIZZORNO, A. (eds.), *The resurgence of class conflict in Western Europe since 1968*, Nueva York, Holmes & Meier, 2 vols., 1978 [ed. cast.: *El resurgimiento del conflicto de clases en Europa Occidental desde 1968*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1991].
CROZIER, M., *La société bloquée*, París, Seuil, 1970.
CROZIER, M.; HUNTINGTON, S., y WATANUKI, J., *The governability of Democracies*, The Trilateral Commission, Mimeo, 1975.
DANZIGER, R., *Le bilan social, outil d'information et de gestion*, París, Dunod, 1983.
DAUGAREILH, I., «Le contrat de travail à l'épreuve des mobilités», *Droit Social* 2, febrero de 1996, pp. 128-140.
DEBORD, G., *La société du spectacle*, París, Gallimard (primera edición: Buchet-Chastel, 1967) [ed. cast.: *La sociedad del espectáculo*, Valencia, Pre-Textos, 2000].
DEGENNE, A., y FORSÉ, M., *Les réseaux sociaux*, París, Armand Colin, 1994.

DEJOURS, C., «Pathologie de la communication. Situation de travail et espace public: le cas du nucléaire», *Raisons Pratiques* 3 (1992), pp. 177-201.
— *Souffrance en France. La banalisation de l'injustice sociale*, París, Seuil, 1998.
DELEUZE, G., *Différence et répétition*, París, PUF, 1968 [ed. cast.: *Diferencia y repetición*, de próxima publicación en Barcelona, Paidós.
— *Spinoza. Philosophie pratique*, París, Minuit (versión ampliada y retocada de un libro publicado por primera vez en 1970 en PUF) [ed. cast.: *Spinoza: filosofía práctica*, Barcelona, Tusquets, 1984].
DELEUZE, G., y GUATTARI, F., *Mille plateaux*, París, Minuit, 1980 [ed. cast.: *Mil mesetas: capitalismo y esquizofrenia*, Valencia, Pre-Textos, 2000].
DELORS, J., *Changer*, París, Stock, 1975.
DERRIDA, J., *De la grammatologie*, París, Minuit, 1967.
DESCOMBES, V., *Philosophie par gros temps*, París, Minuit, 1989.
DESROSIÈRES, A., «Élements pour l'histoire des nomenclatures socio-professionnelles», en Affichard, J. (ed.), *Pour une histoire de la statistique*, t. 2, París, INSEE-Economica, 1987, pp. 35-56.
— *La politique des grands nombres*, París, La Découverte, 1993.
DESROSIÈRES, A., y THÉVENOT, L., *Les catégories socio-professionnelles*, París, La Découverte, 1988.
DESSORS, D.; SCHRAM, J., y VOLKOFF, S., «Du handicap de situation à la selection-exclusion: une étude des conditions de travail antérieures aux licenciements économiques», *Travail et Emploi* 2 (1991), pp. 31-47.
DIDIER, E., *De l'exclusion*, memoria de DEA, París, GSPM, EHESS, 1995.
DIDRY, C., *La construction juridique de la convention collective en France: 1900-1919*, tesis de l'École des Hautes Études en Sciences Sociales, París, 1994.
DIRN, L., *La société française en tendances, 1975-1995*, París, PUF, 1998.
DISSELKAMP, A., *L'éthique protestante de Max Weber*, París, PUF, 1994.
DIXON, K., *Les évangélistes du marché*, París, Raisons d'Agir Éditions, 1998.
DODIER, N., *Les hommes et les machines. La conscience collective dans les sociétés technicisées*, París, Métailié, 1995.
DUBET, F., *La galère. Jeunes en survie*, París, Fayard, 1987.
— *Sociologie de l'expérience*, París, Seuil, 1994.
DUBOIS, P., «New forms of industrial conflict», en Crouch, C., Pizzorno, A., *op. cit.*, vol. 2, 1978, pp. 1-34.
DUBOIS, P.; DURAND, C., y ERBES-SEGUIN, S., «The contradiction of french trade unionism», en Crouch, C., Pizzorno, A., *op. cit.*, vol. 1, 1978, pp. 53-100.
DUCHESNE, F., «Le syndicalisme à venir», en Durand, J.-P. (ed.), *Syndicalisme au futur*, París, Syros, 1996, pp. 207-229.
DUCROT, O., y SCHAEFFER, J.-M, *Nouveau dictionnaire encyclopédique des sciences du langage*, París, Seuil, 1995.

DUFOUR, C., «Le repli sur soi des comités d'entreprise», *Alternatives économiques* 125 (marzo de 1995).
— «Comités d'entreprise: le savoir sans le pouvoir», *Alternatives Économiques* 142 (diciembre de 1996).
DUGUÉ, É., «La gestion des compétences: les savoirs dévalués, le pouvoir occulté», *Sociologie du Travail* 3 (1994), pp. 273-292.
DULONG, R., «Les cadres et le mouvement ouvrier», en *Grèves revendicatives ou grèves politiques?*, Éditions Anthropos, 1971, pp. 161-326.
DUMONT, L., *Homo hierarchicus*, París, Gallimard, 1966 [ed. cast.: *Homo hierarchicus*, Madrid, Aguilar, 1970].
— *Homo aequalis*, París Gallimard, 1977 [ed. cast.: *Homo aequalis*, Madrid, Taurus, 1982].
— *L'idéologie allemande. France-Allemagne et retour. Homo-Aequalis II*, París, Gallimard, 1991.
— *Essais sur l'individualisme. Une perspective anthropologique sur l'idéologie moderne*, París, Esprit-Seuil, 1983 [ed. cast.: *Ensayos sobre el individualismo*, Madrid, Alianza Editorial, 1987].
DURAND, C., y DUBOIS, P., *La grève. Enquête sociologique*, París, FNSP-Armand Colin, 1975.
DURAND, C., *Le travail enchainé. Organisation du travail et domination sociale*, París, Seuil, 1978 [ed. cast.: *El trabajo encadenado. Organización del trabajo y dominación social*, Madrid, Hermann Blume, 1979].
— *Chômage et violence. Longwy en lutte*, París, Galilée, 1981.
DURAND, M., y HARFF, Y., «Panorama statistique des grèves», *Sociologie du Travail* 4 (1973).
DURAND, M., «La grève: conflit structurel, système de relations industrielles ou facteur de changement social», *Sociologie du Travail* 3 (julio-sept. de 1979), pp. 274-296.
DURKHEIM, É., *De la division du travail social*, París, PUF, 1960 [ed. cast.: *La división del trabajo social*, Tres Cantos, Akal, 1987].
— *Le socialisme: sa définition, ses débuts, la doctrine saint-simonienne*, París, PUF, 1971 (introducción de M. Mauss, prefacio de P. Birnbaum; primera edición: 1928) [ed. cast.: *El socialismo*, Tres Cantos, Akal, 1987].
DUVEAU, G., *La pensée ouvrière sur l'éducation pendant la Seconde République et le Second Empire*, París, Domat-Montchrestein, 1947.
ÉCHARDOUR, A., y MAURIN, E., «La main-d'oeuvre étrangère», *Données sociales 1993*, INSEE, 1993, pp. 504-511.
EDELMAN, B., *La légalisation de la classe ouvrière*, París, Christian Bourgois, 1978.
EHRENBERG, A., *Le culte de la performance*, París, Calmann-Lévy, 1991.
— *L'individu incertain*, París, Calmann-Lévy, 1995.
— *La fatigue d'être soi*, París, Odile Jacob, 1998.

ELIAS, N., y DUNNING, E., *Sport et civilisation. La violence maîtrisée*, París, Fayard, 1986 [ed. cast.: *Deporte y ocio en el proceso de la civilización*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 1991].

ELSTER, J., *Karl Marx. Une interprétation analytique*, París, PUF, 1989 (primera edición en inglés, 1985).

— *Local justice. How institutions allocate scarce goods and necessary burdens*, Nueva York, Russel Sage, 1992 [ed. cast.: *Justicia local: de qué modo las instituciones distribuyen bienes escasos y cargas necesarias*, Barcelona, Editorial Gedisa, 1995].

ENTREPRISE ET PROGRÈS, *Cadre/non cadre. Une frontière dépassée*, París, Entreprise et Progrès, 1992.

ÉPISTEMON, *Ces idées qui ont ébranlé la France*, París, Fayard, 1968.

ERICKSON, B., «Culture, class and connections», *American Journal of Sociology* 1, 102 (1996), pp. 217-251.

EUSTACHE, D., «Individualisation des salaires et flexibilité. Le cas des entreprises chimiques et de leurs ouvriers de production au début des années quatre-vingt», *Travail et Emploi* 29 (septiembre de 1986), pp. 17-35.

EYMARD-DUVERNAY, F., «Droit du travail et lois économiques: quelques éléments d'analyse», *Travail et Emploi* 33 (septiembre de 1987), pp. 9-14.

EYMARD-DUVERNAY, F., «Conventions de qualité et pluralité des formes de coordination», *Revue Économique* 2 (marzo de 1989), pp. 329-359.

— «Les contrats de travail: une approche comparative», en Bessy, C., Eymard-Duvernay, eds., *op. cit.*, 1997, pp. 3-34.

— «Les marchés du travail: une approche institutionnaliste pluraliste», conferencia del seminario «Política económica», FORUM, Université París X Nanterre, 1998.

EYMARD-DUVERNAY, F., y MARCHAL, E., *Façons de recruter. Le jugement des compétences sur le marché de travail*, París, Métailié, 1996.

EYRAUD, F.; JOBERT, A.; ROZENBLATT, P., y TALLARD, M., «Les classifications dans l'entreprise: production des hierarchies professionnelles et salariales», *Travail et Emploi* 38 (1989), pp. 64-78.

FAUCHEUX, H., y NEYRET, G., con la colaboración de FERMANIAN, J.-D., y FERRAGU, A., *Évaluation de la pertinence des catégories socio-professionnelles (CSP)*, INSEE, Inspection Générale, 49/B005, 1999.

FAVENNEC-HERY, F., «Le droit et la gestion des départs», *Droit Social* 6 (junio de 1992), pp. 581-589.

FERMANIAN, J.-D., «Compte rendu de la journée d'étude à l'Observatoire sociologique de changement du 14 mars 1997», Note INSEE, Département de l'Emploi et des Revenus d'Activité, 10 de julio 1997.

FERRY, J.-M., *L'allocation universelle: pour un revenu de citoyenneté*, París, Cerf, 1995.

FERRY, J.-M., «Pour une autre valoration du travail. Défense et illustration du secteur quaternaire», *Esprit* 234 (julio de 1997), pp. 5-17.

FEUTRIE, M., y VERDIER, É., «Entreprises et formations qualifiantes. Une construction sociale inachevée», *Sociologie du Travail* 4 (1993), pp. 469-492.

FILLIEULE, O. (ed.), *Sociologie de la protestation. Les formes de l'action collective dans la France contemporaine*, París, L'Harmattan, 1993.

FORSE, M., y DEGENNE, A., *Les réseaux sociaux: une analyse structurale en sociologie*, París, Armand Colin, 1994.

FOUCAULD, J.-B de, y PIVETEAU, D., *Une société en quête de sens*, París, Odile Jacob, 1995.

FOUQUET, A., «Travail, emploi et activité», *La Lettre du Centre d'Études de l'Emploi* 52 (abril de 1998).

FRAUSE, B., y COLEHOUR, J., *The environmental marketing imperative. Strategies of transforming environmetal commitmnent into a competitive advantage*, Chicago, Probus Publishing Company, 1994.

FREMEAUX, P., «Le bilan économique des années Mitterrand», *Alternatives Économiques* (febrero de 1995), pp. 30-33.

— «Mondialisation: les inégalités contre la démocratie», *Alternatives Économiques* 138 (junio de 1996), pp. 30-33.

FRIEDKIN, N., «Structural bases of interpersonal influence in groups: a longitudinal case study», *American Sociological Review* 58 (diciembre de 1993), pp. 861-872.

FRIEDMAN, M., *Capitalism and freedom*, Chicago, University of Chicago Press, 1962.

FRIEZ, A., «Les salaires depuis 1950», *Données sociales 1999*, INSEE; 1999, pp. 154-160.

FRIGUL, N.; BRETIN, H., METENIER, I.; AUSSEL, L., y THÉBAUD-MONY, A., «Atteintes à la santé et l'exclusion professionnelle: une enquête auprès de 86 femmes au chômage de longue durée», *Travail et Emploi* 56 (1993), pp. 34-44.

FROIDEVAUX, G., *Baudelaire: représentation et modernité*, París, Corti, 1989.

FURET, F., *Le passé d'une illusion. Essai sur l'idée communiste au XX siècle*, París, Robert Laffont-Calmann-Lévy, 1995 [ed. cast.: *El pasado de una ilusión: ensayo sobre la idea comunista en el siglo XX*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 1995].

FURJOT, D., «Conflits collectifs: les conditions de travail en mauvaise posture», *Travail et Emploi* 61 (1994), pp. 92-95.

GALBRAITH, J. K., *American capitalism: the concept of countervailing power*, Boston, Houghton Mifflin, 1952 [ed. cast.: *Capitalismo americano*, Barcelona, Ariel, 1972].

— *Le nouvel état industriel. Essai sur le capitalisme américain*, París, Gallimard, (primera edición estadounidense: 1967), 1968 [ed. cast.: *El nuevo estado industrial*, Barcelona, Planeta-De Agostini, 1986].

GAMBETTA, D., *Trust: making and breaking cooperative relation*, Cambridge UP, 1988.
GARCÍA, M.-F., «La construction sociale d'un marché parfait: le marché au cadran de Fontaines-en-Sologne», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 65 (1986), pp. 2-13.
GAUDU, F., «Les notions d'emploi en droit», *Droit Social* 6 (junio de 1996), pp. 569-576.
—, «Travail et activité», *Droit social* 2 (febrero de 1997), pp. 119-126.
GAULLIER, X., y GOGNALONS-NICOLET, M., «Crise économique et mutations sociales: les cessations anticipées d'activité (50-65 ans)», *Travail et Emploi* 15 (enero-marzo de 1983).
GEARY, D., *European Labour Protest, 1848-1939*, Londres, Croom Helm, 1981.
GERVAIS, D., «Contraintes internationales et démission des États. Les marchés financiers ou l'irresponsabilité au pouvoir», *Le Monde Diplomatique* (1993), pp. 18-19.
GIARINI, O., *Dialogue sur la richesse et le bien-être*, informe al Club de Roma, París, Economica, 1981.
— «La notion de valeur économique dans la société industrielle: éléments pour la recherche de nouveaux paradigmes, *Économies et Société* (febrero de 1983), pp. 299-334.
GINSBOURGER, F., y POTEL, J.-Y., «La pratique de la négociation collective. Négociations de branche et négociations d'entreprises de 1972 à 1981», *Travail et Emploi* 20 (junio de 1984), pp. 7-15.
GINSBOURGER, F., «Marie-Thérèse: le rendement et le Lectra», *Travail* 10 (noviembre de 1985), pp. 30-39.
— (ed.), *Pour une gestion intentionnelle de l'emploi*, documento de trabajo del colectivo Instrumentation de Gestion et Emploi, ANACT, 1996.
— *La gestion contre l'entreprise. Réduire le coût du travail ou organiser sa mise en valeur*, París, La Découverte, 1998.
GIRARD, B., «Vers un nouveau pacte social», *Revue Française de Gestion* 100 (septiembre-octubre de 1994), pp. 78-88.
GIRAUD, P.-N., *L'inégalité du monde. Économie du monde contemporain*, París, Gallimard, col. Folio, 1996.
GOLLAC, M., y VOLKOFF, S., «Citius, altius, fortius. L'intensification du travail», *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 114 (septiembre de 1996), pp. 54.-67.
GOLLAC, M., *À marches forcées? Contribution à l'étude des changements du travail*, documento de síntesis para una habilitación para dirigir investigaciones, Université de París-VIII, 1998.
GORGEU, A., y MATHIEU, R., «Recrutement et production au plus juste. Les nouvelles usines d'équipement en France», *Dossiers du CEE* 7, nueva serie, 1995.
GORZ, A. (ed.), *Critique de la division du travail*, París, Seuil, 1973 [ed. cast.: *Crítica de la división del trabajo*, Barcelona, Laia, 1977].

GORZ, A. (ed.), *Les chemins du paradis. L'agonie du capital*, París, Galilée, 1983 [ed. cast.: *Los caminos del paraíso*, Barcelona, Laia, 1986].
— *Métamorphoses du travail. Quête de sens. Critique de la raison économique*, París, Galilée [ed. cast.: *Las metamorfosis del trabajo: búsqueda de sentido*, Madrid, Fundación Sistema, 1997].
GOUX, D., y MAURIN, É., «La mobilité est plus forte mais le chômage de longue durée ne se résorbe pas», *Données sociales 1993*, INSEE, 1993, pp. 170-175.
— «Éducation expérience et salaire. Tendances récentes et évolutions à long terme», *Documents d'Études* 4, París, DARES, 1994.
— «Démocratisation de l'école et persistence des inégalités», *Économie et Statistiques* 306 (1997), pp. 27-40.
— «Les entreprises, les salariés et la formation continue», *Économie et Statistiques* 306 (1997b), pp. 45-36.
GRANA, C., *Bohemian versus bourgeois: french society and the french man of letters in the nineteenth society*, Nueva York, Basic Books, 1964.
GRANDJEAN, C., «L'individualisation des salaires. La stratégie des entreprises», *Travail et Emploi* 32, junio de 1987, pp. 17-29.
— «Modalités nouvelles de la rémunération à l'ancienneté», *Travail et Emploi* 41, 1989, pp. 7-17.
GRANOVETTER, M., «The strenght of weak ties», *American Journal of Sociology* 78 (1973), pp. 1.360-1.380.
— *Getting a job*, Cambridge (Mass.), Harvard UP, 1974.
— «Economic action and social structure: the problem of embeddedness», *American Journal of Sociologie* 3, 91 (noviembre de 1985), pp. 481-510.
GREFFE, X., «La gestion du non-marchand», *Revue Française des Sciences de Gestion* (septiembre-octubre de 1979), pp. 53-63.
GRIBAUDI, M., y BLUM, A., «Des catégories aux liens individuels: l'analyse statistique de l'espace social», *Annales ESC* 6, noviembre-diciembre de 1990), pp. 1.365-1.402.
GROSSEIN, J.-P. (ed.), Max Weber, *Sociologie des religions*, París, Gallimard, 1996.
GROUX, G., *Vers un renouveau du conflit social*, París, Bayard Éditions, 1998.
GUEROULT, F., «Faut-il rétablir l'autorisation de licenciement?», *Alternatives Économiques* 140 (septiembre de 1996).
GUILLEMARD, A.-M., «Emploi, protection social et cycle de vie: résultats d'une comparaison internationale des dispositifs de sortie anticipée d'activité», *Sociologie du Travail* 3 (1993), pp. 257-284.
— «Attitudes et opinions des entreprises à l'égard des salariés âgés et du vieillissement de la main d'oeuvre», en *Emploi et Vieillissement*, La Documentation Française, 1994, pp. 57-70.

GUILLOUX, P., «Négociation collective et adaptation professionnelle des salariés aux évolutions de l'emploi», *Droit Social* 11 (noviembre de 1990), pp. 818-832.

HABERMAS, J., *Raison et légitimité. Problèmes de légitimation dans le capitalisme avancé*, París, Payot (primera edición alemana: 1973), 1978 [ed. cast.: *Problemas de legitimación del capitalismo tardío*, Madrid, Ediciones Cátedra, 1999].

— *Théorie de l'agir communicationnel*, 2 vols., París, Fayard (traducido por J.-M Ferry y J.-L. Schlegel, primera edición alemana: 1981) [ed. cast.: *Teoría de la acción comunicativa*, Madrid, Taurus, 1986].

HANNOUN, M., «Présentation d'une investigation», *INSEE Méthodes* 67-68, «Les réseaux d'entreprises: des collectifs singuliers», 20 de noviembre de 1996, pp. 155-160.

HAQ, M.; KAUL, I., y GRUNBERG, I., *The Tobin tax: coping with financial volatility*, Oxford, Oxford UP.

HEILBRONER, R. L., *Le capitalisme, nature et logique*, París, Economica, 1986 [ed. cast.: *Naturaleza y lógica del capitalismo*, Barcelona, Edicions 62; Península, 1990].

HÉLOU, C., *Entre violence et justice: une sociologie de la résistance à l'école*, tesis de sociología en l'EHESS, 1998.

HENNION, A., *La passion musicale*, París, Métailié, 1995.

HERAULT, B., y LAPEYRONIE, D., «Le statut et l'identité. Les conflits sociaux et la protestation collective», en Gallan, O., y Lemel, Y. (eds.), *La nouvelle société française. Trente années de mutation*, París, Armand Colin, 1998.

HERMITTE, M.-A., «L'illicite dans le commerce international des marchandises», en *L'illicite dans le commerce international, travaux du CREDIMI* 16 (1996).

HIMMELFARB, G., *Poverty and Compassion. The moral imagination of the late victorians*, Nueva York, A. Knopf, 1991.

HIRSCHMAN, A., *Exit, Voice and Loyalty*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press (traducción de B. Beysseyrias: *Face au déclin des entreprises et des institutions*, París, Les Éditions Ouvrières, 1972), 1970.

— *Les passions et les intérêts*, París, PUF [ed. cast.: *Las pasiones y los intereses: argumentos políticos en favor del capitalismo previos a su triunfo*, Barcelona, Ediciones Península, 1999].

— *Bonheur privé, action publique*, París, Fayard, 1983.

— *L'économie comme science morale et politique*, París, Hautes Études-Gallimard Seuil, 1984.

— *Deux siècles de réthorique réactionnaire*, París, Fayard, 1991.

HOARAU, J., «La philosophie morale de Marx et le marxisme», en Canto-Sperber, M. (ed.), *Dictionnaire d'éthique et de philosophie morale*, París, PUF, 1996.

HODSON, R., «Dignity in the workplace under participative management: alienation and freedom revisited», *American Sociological Review* 61 (octubre de 1996), pp. 719-738.

HOLCBLAT, N.; MARIONI, P., y ROGUET, B., «Les politiques de l'emploi depuis 1973», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 108-116.

HOPWOOD, A., y MILLER, P. (eds.), *Accounting as Social and Institutional Practice*, Cambridge, Cambridge UP, 1994.

HORKHEIMER, M., y ADORNO, T., *La dialectique de la raison*, París, Gallimard (traducido del alemán por E. Kaufholz; primera edición: 1947), 1974 [ed. cast.: *Dialéctica de la Ilustración*, Barcelona, Círculo de Lectores, 1999].

HOSCHILD, A., *The Managed Heart. Commercialization of Human Feeling*, Los Ángeles, University of California Press, 1983.

HOWELL, C., *Regulating Labor. The State and industrial relations reform in postwar France*, Princeton, Princeton UP, 1992.

ILLICH, I., *La convivialité*, París, Seuil, 1973 [ed. cast.: *La convivencialidad*, Barcelona, Barral Editores, 1975].

INSEE, *L'économie française. Édition 1998-1999*, París, Livre de Poche, 1998.

— *Annuaire statistique de la France*, París, INSEE (versión CD-ROM), 1998b.

JANSOLIN, P., «Une formation à deux vitesses», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises», en colaboración con el INSEE, 2.518, 1992, pp. 162-163.

JEGER-MADIOT, F., «L'emploi et le chômage des familles professionnelles», en *Données sociales 1996*, INSEE, 1996, pp. 117-123.

JOBERT, A.,«Vers un nouveau style des relations professionnelles?», *Droit social* 9-10 (septiembre-octubre de 1974), pp. 397-410.

JOBERT, A., y TALLARD, M., «Diplômes et certifications de branches dans les conventions collectives», *Formation et Emploi* 52 (octubre-diciembre de 1995).

JOBERT, B., y THÉRET, B., «France: la consécration républicaine du néo-libéralisme», en Jobert, B. (ed.), *Le tournant néo-liberal en Europe*, París, L'Harmattan, 1994.

JOHNSON, H. T., y KAPLAN, R. S., *Relevance lost: the rise and fall of management accounting*, Nueva York, John Wiley & Sons, 1987.

JOURDAIN, C., «L'intérim, une voie d'accès à l'emploi», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 169-176.

JUILLARD, M., «Régimes d'accumulation», en Boyer, R., y Saillard, Y. (eds.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, París, La Découverte, 1995, pp. 225-233.

JUILLARD, M., y BOYER, R., «Les États-Unis: adieu au fordisme!», en Boyer, R., y Saillard, Y. (eds.), *Théorie de la régulation. L'état des savoirs*, París, La Découverte, 1995, pp. 378-388.

KARPIK, L., «L'économie de la qualité», *Revue Française de Sociologie* 30 (1989), pp. 187-210.
KAWAKITA, H., «The Dignity of Man», *Iichiko Intercultural* 8 (1996), pp. 40-65.
KERBOURC'H, J.-Y., «Le travail temporaire: un forme déjà élaborée de "contrat d'activité"», *Droit Social* 2 (febrero de 1997), pp. 127-132.
KOCKA, J., *Les employés en Allemagne, 1850-180. Histoire d'un groupe social*, París, Éditions de l'EHESS, 1989.
KREYE, O.; FROBEL, F., y HEIRICHS, J., *The new international division of labor*, Cambridge, París, Cambridge University Press, Maison des sciences de l'Homme, 1980 [ed. cast.: *La nueva división internacional del trabajo*, Madrid, Siglo XXI de España, 1980].
KUHN, T., *La structure des révolutions scientifiques*, París, Flammarion (primera edición: 1962) [ed. cast.: *La estructura de las revoluciones científicas*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 2000].
LABBÉ, D., *Syndicats et syndiqués en France depuis 1945*, París, L'Harmattan, 1996.
LABBÉ, D.; CROIZAT, M., y BEVORT, A., *La desyndicalisation. Le cas de la CFDT*, estudio llevado a cabo por PIRTTEM-CNRS, Institut des Études Politiques de Grenoble, 1989.
LABBÉ, D., y DERVILLE, J., *Annexe du rapport «La desyndicalisation en France depuis 1945»*, CERAT, Institut des Études Politiques de Grenoble, 1995.
LACAN, J., *De la psychose paranoïaque dans ses rapports avec la personnalité*, París, Seuil (primera edición :1932), 1980.
LACROIX, M., «Les services aux entreprises», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises» en colaboración con el INSEE, 2.518, 1992, pp. 56-58.
LAGARENNE, C., y MARCHAL, E., «Les recrutements sur les marchés du travail de 1990 à 1994», *Lettres du CEE* 9 (mayo de 1995).
LALLEMENT, M., *Sociologies des relations professionnelles*, París, La Découverte, col. Repères, 1996.
LAMOUR, P. y CHALENDAR, J. de, *Prendre le temps de vivre. Travail, vacances et retraite à la carte*, París, Seuil, 1974.
LANTIN, J., y FERMANIAN, J.-D., «Presentation des conventions collectives», *Notes INSEE*, Département de l'Emploi et des Revenus d'Activité, 16 de diciembre de 1996.
LATOUR, B., *Les microbes, guerre et paix*, seguido de *Irréductions*, París, Métailié, 1984.
— *La science en action*, París, La Découverte, 1989.
— *Nous n'avons jamais été modernes*, París, La Découverte, 1991 [ed. cast.: *Nunca hemos sido modernos*, Madrid, Debate, 1993].
LAZZARATO, M.; MOULIER BOUTANG, Y.; NEGRI, A., y SANTILLI, G., *Des entreprises pas comme les autres. Benetton en Italie, le Sentier à París*, Aix-en-Provence, Publisud, 1993.

LEFORT, C., *Éléments d'une critique de la bureaucratie*, Genève-París, Droz, 1971.
LE GOFF, J.-P., *Mai 1968. L'héritage impossible*, París, La Découverte, 1998.
LEIFER, E., «Interaction preludes to role setting: exploratory local action», *American Sociological Review* 53 (diciembre de 1988), pp. 865-878.
LEMAIRE, M., «Les réseaux d'enseigne. Le cas de la distribution des articles d'habillement», *INSEE Méthodes* 67-68, «Les réseaux d'entreprise: des collectifs singuliers», 20 de noviembre de 1996, pp. 161-172.
LEMEL, Y.; OBERTI, M., y REILLER, F., «Classe sociale, un terme fourre-tout? Fréquence et utilisation des termes liés à la stratification sociale dans deux revues», *Sociologie du Travail* 2 (1996), pp. 195-207.
LEMIEUX, C., *Le devoir et la grâce*, París, Cerf (próxima publicación), 1999.
LENOIR, R., *Les exclus, un français sur dix*, París, Seuil, 1974.
LEPETIT, B. (ed.), *Les formes de l'expérience. Une nouvelle histoire sociale*, París, Albin Michel, 1995.
LINHART, D., «A propos du taylorisme», *Sociologie du Travail* 1 (1993), pp. 63-73.
LINHART, D., y MARUANI, M., «Précarisation et destabilisation des emplois ouvriers», *Travail et Emploi* 11 (enero-febrero de 1982), pp. 27-36.
LINHART, R., *L'établi*, París, Minuit, 1978.
LORENZ, E. H., «Flexible Production Systems and the social construction of trust», *Theory and Society* 21 (septiembre de 1978), pp. 307-324.
LORINO, P., *Comptes et récits de la performance. Essai sur le pilotage des entreprises*, París, Les Éditions d'Organisation, 1995.
LUTTRINGER, J.-M., «"L'entreprise formatrice" sur le regard des juges», *Droit Social* 3 (marzo de 1994), pp. 283-290.
LYON-CAEN, A., y MAILLARD, J. de, «La mise à disposition de personnel», *Droit social* 4 (abril de 1981), pp. 320-335.
LYON-CAEN, A. y JEAMMAUD, A., «France», en Lyon-Caen, A., y Jeammaud, A. (eds.), *Droit du travail, démocratie et crise*, Arles, Actes Sud, 1986, pp. 19-49.
LYON-CAEN, G., «Plasticité du capital et nouvelles formes d'emploi», *Droit Social* 9-10 (septiembre-octubre de 1980), pp. 8-18.
— «La bataille truquée de la fléxibilité», *Droit Social* 12 (diciembre de 1985), pp. 801-810.
MACKINNON, M., «The longevity of the thesis: a critique of the critics», en Lehmann, H., y Roth, G. (eds.), *Weber's protestant ethic: origins, evidence, contexts*, Cambridge, Cambridge UP, pp. 211-244.
MAGAUD, J., «L'éclatement juridique de la collectivité de travail», *Droit Social* 12 (diciembre de 1975), pp. 525-530.
MAILLARD, J. de; MANDROYAN, P.; PLATTIER, J.-P., y PRIESTLEY, T., «L'éclatement de la collectivité de travail: observations sur les phénomènes d'extériorisation de l'emploi», *Droit Social* 9-10 (septiembre-octubre de 1979), pp. 322-338.

MALLERET, V., «Méthode d'évaluation des performances des services fonctionnels», *Revue Française de Comptabilité* 259 (septiembre de 1994), pp. 44-53.
— «Les évaluations des situations complexes: des processus à maîtriser», en Collins, L. (ed.), *Questions de contrôle*, París, PUF, 1999, pp. 149-172.
MALLET, S., *La nouvelle classe ouvrière*, París, Seuil, 1963 [ed. cast.: *La nueva condición obrera*, Madrid, Tecnos, 1969].
MARCHAND, O., «Population active, emploi, chômage au cours des années 90», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 100-116.
MARCHAND, O., y SALZBERG, L., «La gestion des âges à la française, un handicap pour l'avenir?», *Données sociales* 1996, INSEE, 1996, pp. 165-173.
MARCUSE, H., *L'homme unidimensionnel*, París, Minuit (traducido del inglés por M. Wittig; primera edición estadounidense: 1964), 1968 [ed. cast.: *El hombre unidimensional*, Barcelona, Planeta de Agostini, 1994].
MARGIRIER, G., «Crise et nouvelle organisation du travail», *Travail et Emploi* 22 (diciembre de 1984), pp. 33-34.
MARIN, B., «Qu'est-ce que le patronat? Enjeux théoriques et résultats empiriques», *Sociologie du Travail* 4 (1988), pp. 515-544.
MARQUES, E., *La gestion des ressources humaines*, París, Hommes et Techniques, 1980.
MARTORY, B., «Les coûts des conditions de travail. Fondements et outils», *Revue Française de Comptabilité* 101 (marzo de 1980), pp. 136-141.
— *Contrôle de gestion sociale*, París, Vuibert, 1990.
MARTY, M.-O.; NEHMY, R.; SAINSAULIEU, R., y TIXIER, P.-E, *Les fonctionnements collectifs de travail*, París, Mimeo, CSO, 3 vols.
MARX, K., *Contribution à la critique de l'économie politique*, París, Éditions Sociales, 1957 [ed. cast.: *Contribución a la crítica de la economía política*, Madrid, Alberto Corazón (ed.), 1978].
— *Critique de l'économie politique (Manuscrits de 1844)*, París, UGE, 1972 [ed. cast.: *Manuscritos de economía y filosofía*, Madrid, Alianza, 1990].
— *Critique du droit politique hégélien*, París, Éditions Sociales, 1980.
MARX, K., y ENGELS, F., *Manifeste du parti communiste*, París, Éditions Sociales, 1966, [ed. cast.: *Manifiesto comunista*, Tres Cantos, Akal, 1997].
MAURICE, M., y CORNU, R., *Les cadres en mai-juin 68 dans la région d'Aix-Marseille*, Rapport du Commissariat Général au Plan, LEST, 1970.
MAURIN, L., «Le bilan social des années Mitterrand», *Alternatives Économiques* 123 (enero de 1995), pp. 14-18.
— «Le travail des femmes», *Alternatives Économiques* 127 (mayo de 1995b).
— «La grosse déprime l'emploi», *Alternatives Économiques* 149 (junio de 1997), pp. 27-29.

MAUSS, M., «Essai sur le don. Formes et raison de l'échange dans les sociétés archaïques», en *Sociologie et Anthropologie*, París, PUF, pp. 145-284 (introducción de C. Lévi-Strauss; primera edición: 1923).
MAYERE, A., «Révalorisation qualitative des emplois et substitution de jeunes travailleurs français à des travailleurs inmigrés: Le cas d'une entreprise de collecte d'ordures», *Travail et Emploi* 17 (julio-septiembre de 1983), pp. 41-47.
MEDA, D., «Travail et politiques sociales», *Droit Social* 4 (abril de 1994), pp. 334-342.
MENGER, P.-M., «Marché du travail artistique et socialisation du risque. Le cas des arts du spectacle», *Revue Française de Sociologie* XXXII (1991), pp. 61-74.
— «L'hégémonie Parisienne. Économie et politique de la gravitation artistique», *Annales ESC* 6 (noviembre-diciembre de 1993), pp. 1565-1600.
— «Appariement, risque et capital humain: l'emploi et la carrière dans les professions artistiques», en *L'art de la recherche. Essais en l'honneur de Raymonde Moulin*, textos reunidos por P.-M. Menger y J.-P. Passeron, París, La Documentation Française, 1994.
— «Être artiste par intermittence. La flexibilité du travail et le risque professionnel dans les arts du spectacle», *Travail et Emploi* 60 (1995), p. 4-22.
— «Les intermittents du spectacle: croissance de l'emploi et du chômage indemnisé», *Insee-Première* 510 (febrero de 1997).
MERCKLING, O., «Transformation des emplois et substitution travailleurs français-travailleurs inmigrés: le cas de l'automobile», *Sociologie du Travail* 1 (1986), pp. 58-74.
MEURS, D. y CHARPENTIER, P., «Horaires atypiques et vie quotidienne des salariés», *Travail et Emploi* 32 (junio de 1987), pp. 47-56.
Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Formation Professionnelle, «Horaires de travail en 1991. Résultats de l'enquête "Conditions de travail"», *Dossiers Statistiques du Travail et de l'Emploi* 98-99 (octubre de 1993).
MITCHELL, J. (ed.), *Social networks in urban situation*, Manchester, Manchester UP, 1969.
MORAZE, C., *Les bourgeois conquérants*, París, Armand Colin, 1957 [ed. cast.: *La Francia burguesa*, Barcelona, Lumen, 1967].
MORENO, J.-L., *Who shall survive? A new approach to the problem of human interrelations*, Nueva York, Beacon House, 1934.
— «La méthode sociométrique en sociologie», *Cahiers Internationaux de Sociologie* II (volumen doble) (1947), pp. 88-101.
MOURIAUX, M.-F., «La pluriactivité entre l'utopie et la contrainte», *La Lettre du Centre d'Études de l'Emploi* 51 (febrero de 1998).
MOURIAUX, R., *Analyse de la crise syndicale en 1995*, documento de trabajo 68, 1995.
MUCHIELLI, J.-L., *Multinationales et mondialisation*, París, Seuil, col. Points, 1998.

NELSON, R., y WINTER, S., *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge (Mass.), Harvard UP, 1982.
NIZARD, A., «Suicide et mal-être social», *Population et Société* 334 (abril de 1998).
NOHRIA, N., y ECCLES, R. (eds.), *Networks and organisations: Structure, Form and Action*, Cambridge, Harvard UP, 1992.
OCDE, *Les nouvelles attitudes et motivations des travailleurs*, Direction de la Main-d'Oeuvre et des Affaires Sociales, París, 1972.
PADGETT, J., y ANSELL, C., «Robust action and the rise of the Medici, 1400-1434», *American Journal of Sociology* 6, 98 (mayo de 1993), pp. 1.259-1.319.
PARIJS, P. van, «A revolution in class theory», *Politics and Society* 15 (1986), pp. 453-482.
PARLIER, M.; PERRIEN, C., y THIERRY, D., «L'organisation qualifiante et ses enjeux dix ans après», *Revue Française de Gestion* 116 (1997), pp. 4-17.
PARROCHIA, D., *Philosophie des réseaux*, París, PUF, 1993.
PARROT, J.-P., *La représentation des intérêts dans le mouvement des idées politiques*, París, PUF, 1974.
PASTRÉ, O., «Taylorisme, productivité et crise du travail», *Travail et Emploi* 18 (octubre-diciembre de 1983), pp. 43-70.
PAUGAM, S. (coord.), *Précarité et risque d'exclusion en France*, documento del CERC, París, La Documentation Française, 1993.
— «L'essor des associations humanitaires. Une nouvelle forme de lien social?», *Commentaire* 68 (1995), pp. 905-912.
— (coord.), *L'exclusion. L'état des savoirs*, París, La Découverte, 1993.
PÉRILLEUX, T., *Le travail des épreuves. Dispositifs de production et formes de souffrance dans une entreprise industrielle*, París, tesis de l'EHESS, 1997.
PHILIPPE, J., «Réseaux de commercialisation de l'habillement: l'imbrication des logiques de distribution et de production», *Économie et Statistiques* 314 (1998-4).
PHILONENKO, G., y GUIENNE, V., *Au carrefour de l'exploitation*, París, Desclée De Brouwer, 1997.
PIALOUX, M., «Le désarroi du délégué», en Bourdieu, P. (ed.), 1993, pp. 413-432.
PIALOUX, M., y BEAUD, S., «Permanents et temporaires», en Bourdieu, P. (ed.), 1993, pp. 317-329.
PIALOUX, M.; WEBER, F., y BEAUDS, S., «Crise du syndicalisme et dignité ouvrière», *Politis* 14 (1991), pp. 7-18.
PIKETTY, T., *L'économie des inégalités*, París, La Découverte, col. Repères, 1997.
PIORE, M., *Beyond individualism*, Cambridge (Mass.), Harvard UP, 1995.
PIORE, M., y SABEL, C., *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books, 1984 [ed. cast.: *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza, 1990].

PIORE, M., y SABEL, C., «Le paradigme de la production de masse et ses alternatives; le cas des États-Unis et de l'Italie», *Conventions Économiques, Cahiers du Centre d'Études de l'Emploi*, París, PUF, 1985, pp. 1-20.
POLANYI, K., *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, París, Gallimard (primera edición estadounidense: 1944), 1983 [ed. cast.: *La gran transformación*, Madrid, Endymion, 1989].
POMMIER, P., «Le monde des entreprises», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises» en colaboración con el INSEE, 2.518, 1992, pp. 12-13.
POULET, B., «À gauche de la gauche», *Le Débat* 103 (enero-febrero de 1999), pp. 39-59.
POULET, P., «Allongement de la scolarisation et insertion des jeunes: une liaison délicate», *Économie et Statistiques* 300 (1996), pp. 71-82.
POWELL, W., «Neither market nor hierarchy: network forms of organisation», *Research in Organizational Behavior* 12 (1990), pp. 295-336.
POWER, M., «The Audit Society», en Hopwood, A., y Miller, P. (eds.), *Accounting as social and institutionnal practice*, 1994, pp. 299-316.
PRATT, J., y ZECKHAUSER, R. (eds.), *Principals and agents: the structure of business*, Boston, Harvard Business School, 1985.
PRIESTLEY, T., «A propos du "contrat d'activité"» proposé par le rapport Boissonnat», *Droit Social* 12 (diciembre de 1995), pp. 955-960.
PROCACCI, G., *Gouverner la misère. La question sociale en France, 1789-1848*, París, Seuil, 1993.
RAULET, R. (ed.), *L'éthique protestante de Max Weber et l'esprit de la modernité*, publicación del Groupe de Recherche sur la Culture de Weimar, París, Éditions de la MSH, 1997.
REHFELD, U., «Les syndicats face à la mondialisation des firmes: le rôle des comités d'entreprise européens», *Actes du GERPISA* 21 (diciembre de 1997), pp. 35-38.
REICH, R., *L'économie mondialisée*, París, Dunod, 1993.
REYNAUD, J.-D., *Les syndicats en France*, París, Seuil, 1975 [ed. cast.: *Los sindicatos en Francia*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1989].
RICOEUR, P., *De l'interprétation. Essai sur Freud*, París, Seuil, 1965.
— *Le conflit des interprétations. Essais d'herméneutique*, París, Seuil, 1969.
— *Le juste*, París, Esprit-Seuil, 1995 [ed. cast.: *Lo justo*, Madrid, Caparrós Editores, 1998].
ROBERTS, B.; OKAMOTO, H., y LODGE, G., «Collective bargaining and employee participation in Western Europe, North America and Japon», Trilateral task force on industrial relations (1979), en Trilateral Commission, *Task Force Reports* 15-19, Nueva York, NYU Press, 1981, pp. 221-314.
ROSANVALLON, P., *Le libéralisme économique. Histoire de l'idée de marché*, París, Seuil, 1979.

ROSANVALLON, P., *La question syndicale*, París, Calmann-Lévy, 1988.
— *L'État en France de 1790 à nos jours*, París, Seuil, 1990.
— *Le sacre du citoyen. Histoire du suffrage universel en France*, París, Gallimard, 1992.
— *La nouvelle question sociale*, París, Seuil, 1995.
ROSCH, E., «Classification of real-world objects: origins and representation in cognition», en Johnson-Laird, P. N., y Wason, P. C. (eds.), *Thinking. Readings in cognitive science*, Cambridge, Cambridge UP, 1977, pp. 212-222.
— «On the internal structure of perceptual and semantic categories», en Moore, T. E. (ed.), *Cognitive development and the adquisition of language*, Nueva York, Academic Press, 1973.
ROTHSCHILD, E., «Automation et O.S. à la General Motors», *Les Temps Modernes* 314-315 (septiembre-octubre de 1974), pp. 467-486.
ROUSSELET, J., *L'allergie au travail*, París, Seuil, 1974.
SABEL, C., *Work and politics. The Division of Labor in Industry*, Cambridge, Cambridge UP, 1982
— «Constitutionnal ordering in historical context», en F. Scharpf (ed.), *Games in hierarchy and networks*, Boulder (Colo.), Westview Press, 1993, pp. 65-123.
SABEL, C., y ZEITLIN, J. (eds.), *World of Possibilities. Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*, Cambridge-París, Cambridge UP-Éd. de la MSH, 1997.
SACKMANN, S. A.; FLAMHOLTZ, E., y BULLEN, M. L., «Human Resource Accounting: a State-of-the-Art-Review», *Journal of Accounting Literature* 8 (1989), pp. 235-264.
SALMON, J.-M., *Le désir de société. Des Restos du coeur aux mouvements de chômeurs*, París, La Découverte, 1998.
SANTILLI, G., «L'évolution des relations industrielles chez Fiat, 1969-1985», *Travail et Emploi* 31 (marzo de 1987), pp. 27-36.
SARTHOU-LAJUS, N., *L'éthique de la dette*, París, PUF, 1997.
SAVALL, H., y ZARDET, V., *Le nouveau contrôle de gestion*, París, Malesherbes, Eyrolles, 1993.
SCHELLING, T., *The strategy of Conflict*, Nueva York, Oxford UP, 1960 [ed. cast.: *La estrategia del conflicto*, Madrid, Tecnos, 1964].
SCHELER, M., *L'homme du ressentiment*, París, Idées/Gallimard (primera edición alemana: 1919) [ed. cast.: *El resentimiento de la moral*, Madrid, Caparrós Editores, 1993].
SCHIRAY, M., «La précarisation du travail», *Dossiers d'actualité mondiale*, *La Documentation Française* 575 (enero de 1988).
— «Les filières-stupéfiants: trois niveaux, cinq logiques», *Futuribles*, marzo de 1994.
SCHNAPP, A., y VIDAL-NAQUET, P., *Journal de la commune étudiante. Textes et documents. Novembre 1967-juin 1968*, París, Seuil (reedición ampliada de la obra publicada en 1969), 1988.
SCHUMPETER, J., *Capitalisme, socialisme et démocratie*, París, Payot, 1963 [ed. cast.: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Barcelona, Orbis, 1988].
— *Histoire de l'analyse économique*, París, Gallimard, 3 vols. (primera edición inglesa: 1954), 1983 [ed. cast.: *Historia del análisis económico*, Barcelona, Ariel, 1996].
SENNET, R., *The Corrosion of Character. The Personnal Consequences of Work in the New Capitalism*, Nueva York, Norton & Company, 1998 [ed. cast.: *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Barcelona, Anagrama, 2000].
SERFATI, C., «Les groupes industriels acteurs de la mondialisation financière», *Le Monde Diplomatique* 23 (número especial), enero de 1995.
SERRES, M., *Hermès ou la communication*, París, Minuit, 1968 [ed. cast.: *La comunicación: Hermes I*, Barcelona, Anthropos, Editorial del Hombre, 1996].
— *Hermès II. L'interférence*, París, Minuit, 1972.
SEWELL, H., *Gens de métier et révolutions, Le langage du travail de l'Ancien Régime à 1848*, París, Aubier (primera edición: 1980), 1983 [ed. cast.: *Trabajo y revolución en Francia: lenguaje del movimiento obrero del Antiguo Régimen a 1848*, Madrid, Taurus, 1991].
SHANK, J.-K., y GOVINDARAJAN, V., *La gestion stratégique des coûts*, París, Éditions d'Organisation, 1995.
SHIMIZU, K., «Kaizen et gestion du travail chez Toyota Motor et Toyota Motor Kyushu: un problème dans la trajectoire de Toyota», *Actes du GERPISA* 13 (marzo de 1995), pp. 14-42.
SICOT, D., «Cent ans de galère pour l'inspection du travail», *Alternatives Économiques* 104 (febrero de 1993).
— «Sous la fracture, les classes», *Alternatives Économiques* 29 (número especial) (julio de 1996).
SIEGEL, J., *Bohemian París. Culture, Politics and the Boundaries of Bourgeois Life, 1830-1930*, Nueva York, Penguin Books, 1986.
SILVER, A., «Friendship and trust as moral ideal: an historical approach», *Journal Européen of Sociologie* XXX (1989), pp. 274-297.
SILVER, H., «Exclusion sociale et solidarité sociale: trois paradigmes», *Revue Internationale du Travail* 5/6, 133 (1994), pp. 585-638.
SIMITISS, S., «Le droit du travail a-t-il encore un avenir?, *Droit social* 7/8 (julio-agosto de 1997), pp. 655-668.
SKLAR, H. (ed.), *Trilateralism. The Trilateral Commission and Elite planning for world management*, Boston, South End Press, 1980.
SMITH, A., *The Wealth of Nations*, libros I a III, Penguin Books (introducción de A. Skinner, 1979; primera edición: 1976), 1982 [ed. cast.: *La riqueza de las naciones*, Madrid, Alianza, 2001].

SOFRI, A., «Sur les conseils de délégués: autonomie ouvrière, Conseils de délégués et syndicats en 1969-1970», *Les Temps Modernes* 335 (junio de 1974), pp. 2.194-2.223.

SOHLBERG, P., «Les leçons de l'affaire Hoover», *Alternatives Économiques* 106 (abril de 1993).

SOMBART, W., *Les bourgeois*, París, Payot (traducción de S. Jankélévitch, primera edición alemana: 1913; primera edición francesa: 1928), 1966.

— *Pourquoi le socialisme n'existe-t-il pas aux États-Unis?*, París, PUF, (primera edición: 1906; traducido del alemán por P. Weiss con la colaboración de G. Krezdorn), 1992.

SOUBIE, R., «Après les négociations sur la flexibilité», *Droit Social* 3 (marzo de 1985), pp. 221-227.

SPENCE, M., «Job market signaling», *The Quaterly Journal of Economics* 3, 87 (1973), pp. 355-374.

STARK, D., «Recombinant property in east european capitalism», *American Journal of Sociology* 101 (1996), pp. 993-1027.

STAROBINSKY, J., *Jean Jacques Rousseau. La transparence et l'obstacle*, París, Gallimard (primera edición: 1957), 1971.

SULLEROT, É., *Le grand remue-ménage: la crise de la famille*, París, Fayard, 1997.

SUPIOT, A., «Le travail, liberté partagée», *Droit Social* 9-10 (septiembre-octubre de 1993), pp. 715-724.

— *Critique du droit du travail*, París, PUF, 1994 [ed. cast.: *Crítica del derecho del trabajo*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1996].

— «Du bon usage des lois en matière d'emploi», *Droit Social* 3 (marzo de 1997), pp. 229-242.

SURAULT, P., «Nuptialité, divortialité et suicidité: des ruptures à rapprocher?», *Population* 4 (1992), pp. 1.042-1.044.

SWANN, A. de, *In care of the State*, Oxford, Polity Press, 1988.

SWEDBERG, R., *Economics and sociology*, Princeton, Princeton UP, 1990.

SZRETER, S., «The genesis of the Registrar-General's social classification of occupations», *The British Journal of Sociology* 4, XXXV (1984), pp. 529-546.

TADDEI, B. y CORIAT, B., *Made in France. L'industrie française dans la compétition mondiale*, París, Librairie Générale Française, 1993.

TANGUY, L., «Compétences et intégration sociale dans l'entreprise», en Ropé, F. Tanguy, L. (eds.), *Savoirs et compétences. De l'usage de ces notions dans l école et l'entreprise*, París, L'Harmattan, 1994.

TAYLOR, C., *Sources of the self. The making of the modern identity*, Cambridge (Mass.), Harvard UP, 1989.

TEMAN, D., «L'inégalité devant le chômage», *Alternatives Économiques* 21 (número especial) (julio de 1994), 1994.

TERNY, G., «Éléments d'une théorie de la bureaucratie», *Vie et Sciences Économiques* 87 (1980), pp. 147-197.

TEUBNER, G., «Nouvelles formes d'organisation et droit», *Revue Française de Gestion* (noviembre-diciembre de 1993), pp. 50-68.

— «Altera pars audiatur: le droit dans la collision des discours», *Droit et Société* 35 (1997), pp. 99-123.

THÉRY, I., *Le démariage*, París, Odile Jacob, 1994.

THÉVENOT, L., «Les catégories sociales en 1975: l'extension du salariat», *Économie et Statistique* 91 (julio-agosto de 1977), pp. 3-31.

— «Les investissements de forme», en *Conventions économiques, Cahiers du Centre d'Études de l'Emploi*, París, PUF, 1985, pp. 21-72.

— «Rationalité ou normes sociales: une opposition dépassée?, en *Le modèle et l'enquête. Les usages du principe de rationalité dans les sciences sociales*, París, Éditions de l'EHESS, 1995, pp. 149-189.

— «Émotions et évaluations dans les coordinations publiques», en Paperman, P., y Ogien, R. (eds.), *La couleur des pensées*, serie Raisons Pratiques, núm. 6, París, Éditions de l'EHESS, 1995b, pp. 145-174.

— «Un gouvernement par les normes. Pratiques et politiques des formats d'information», en Conein, B., y Thévenot, L. (eds.), *Cognition et information en société*, serie Raisons Pratiques, núm. 8, Éditions de l'EHESS, 1997, pp. 205-242.

— «Pragmatique de la connaissance», en Borzeix, A., Bouvier, A., y Pharo, O. (eds.), *Sociologie et connaissance. Nouvelles approches cognitives*, París, CNRS Éditions, 1998.

— «Les justifications du service public peuvent-elles contenir le marché?», próxima edición en Lyon-Caen, A., y Champeil-Desplat, V. (eds.), *Services publics et droits fondamentaux dans la construction européenne*, París, Institut international de París-La Défense-Dalloz, 1998b.

THOLLON-POMMEROL, V., «L'armature des groupes», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises» en colaboración con el INSEE núm. 2.518, 1992, pp. 18-19.

THOMAS, H., *La production des exclus*, París, PUF, 1997.

THOMPSON, E. P., *La formation de la classe ouvrière anglaise*, París, Gallimard-Seuil-EHESS, 1988 [ed. cast.: *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Barcelona, Crítica, 1989].

THUROW, L., *Les fractures du capitalisme*, París, Village Mondial, 1997.

TILLY, C., *Class and Collective Action*, Beverley Hills, Sage Publications, 1981.

TIMBART, O., «La délinquence mesurée par l'institution judiciaire», *Données sociales 1999*, INSEE, 1999, pp. 373-377.

TOURAINE, A.; DUBET, F.; LAPEYRONNIE, D.; KHOSROKHAVAR, F., y WIEVIORKA, M., *Le grand refus. Réflexions sur la grève de décembre 1995*, París, Fayard, 1996.

TRILLING, L., *Sincerity and authenticity*, Cambridge (Mass.), Harvard UP, 1971.
TROGAN, P., «Nettoyage et sécurité», *L'Entreprise*, número especial «La France des entreprises» en colaboración con el INSEE 2.518, 1992, pp. 240-241.
UPRP (Union des Organisations Patronales de la Région Parisienne), *Combien de chômeurs?*, París, CNPF, 1969.
URLACHER, B., *La protestation dans l'usine et ses modes d'objectivation: des graffiti aux tracts*, DEA de Sociologie, París, EHESS, 1984.
UZZI, B., «The sources and consequences of embeddedness for the economic performance of organizations: the network effect», *American Sociological Review* 61 (agosto de 1996), pp. 674-698.
VANEIGEM, R., *Traité de savoir-vivre à l'usage des jeunes générations*, París, Gallimard, 1967 [ed. cast.: *Tratado del saber vivir para uso de las jóvenes generaciones*, Barcelona, Anagrama, 1998].
VERDÈS-LEROUX, J., *Le réveil des somnambules. Le parti communiste, les intellectuels et la culture (1956-1985)*, París, Fayard-Minuit, 1987.
VERGEAU, E., y CHABANAS, N., «Le nombre des groupes d'entreprises a explosé en 15 ans», *INSEE Première* 533, noviembre de 1997.
VERLEY, P., *L'échelle du monde. Essai sur l'industrialisation de l'Occident*, París, Gallimard, 1988.
VIGARELLO, G., *Une histoire culturelle du sport. Techniques d'hier et d'aujourd'hui*, París, Revue EPS-Robert Laffont, 1988.
VIGNERON, J., y BURSTEIN, C. (eds.), *Écoproduit. Concepts et méthodologies*, París, Economica, 1993.
VILLEY, M., *Le droit et les droits de l'homme*, París, PUF, 1983.
VINDT, G., «Le salariat avant guerre: instabilité et précarité», *Alternatives Économiques* 141 (octubre de 1996), pp. 58-61.
VIRNO, P., *Opportunisme, cynisme et peur*, Combas, Éditions de l'Éclat, 1991.
VIRVILLE, M. de (dir.), *Donner un nouvel élan à la formation professionnelle*, París, (informe de la misión confiada por el Ministro deTrabajo, del Diálogo Social y de la Participación), 1996.
VISSER, J., «Tendances de la syndicalisation», en *Perspectives de l'emploi*, París, OCDE, 1991.
VOISSET, M., «Droit du travail et crise», *Droit Social* 6 (junio de 1980), pp. 287-298.
WAGNER, P., *Liberté et discipline. Les deux crises de la modernité*, París, Métailié (traducido del alemán por J.-B Grasset), 1996 [ed. cast.: *Sociología de la modernidad: libertad y disciplina*, Barcelona, Herder, 1997].
WALLERSTEIN, I., *Système du monde du XV siècle à nos jours*, vol. 1: *Capitalisme et économie-monde (1450-1640)*, París, Flammarion, 1980 [ed. cast.: *El moderno sistema mundial I. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*. Madrid, Siglo XXI de España, 1979].

WALLERSTEIN, I., *Système du monde du XV siècle à nos jours*, vol. 2: *Le mercantilisme et la consolidation de l'économie-monde européenne (1600-1750)*, París, Flammarion, 1984 [ed. cast.: *El moderno sistema mundial II. El mercantilismo y la consolidación de la economía-mundo europea, 1600-1750*. Madrid, Siglo XXI de España, 1984].
— *Le capitalisme historique*, París, La Découverte, 1985 [ed. cast.: *El capitalismo histórico*, Madrid, Siglo XXI de España, 1988].
— *The World-System III. The second era of great expansion of the capitalist world-economy*, 1730-1840, San Diego, Academic Press Inc., 1989 [ed. cast.: *El moderno sistema mundial III. La segunda era de gran expansión de la economía-mundo capitalista, 1730-1850*, Madrid, Siglo XXI de España, 1999].
WALZER, M., *Exodus and Revolution*, Nueva York, Basic Books, 1985.
— *La critique sociale au XX siècle*, París, Métailié (traducido del inglés por S. McEvoy), 1996.
— *Sphères de justice. Une défense du pluralisme et de l'égalité*, París, Seuil (traducción de P. Engel; primera edición estadounidense: 1983), 1997.
WARDE, I., «Les maîtres auxiliaires des marchés. Le projet de taxe Tobin, bête noire des spéculateurs, cible des censeurs», *Le Monde Diplomatique* (febrero de 1997), pp. 24-25.
WASHIDA, K., «Who owns me? Possessing the body or current theories of ownership», *Iichiko Intercultural* 7 (1995), pp. 88-101.
WASSERMAN, S., y FAUST, K., *Social network analysis*, Cambridge, Cambridge UP, 1994.
WEBER, H., *Le parti des patrons. Le CNPF 1946-1986*, París, Seuil, 1987 [ed. cast.: *El partido de los patronos: el CNPF, 1946-1986*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1988].
WEBER, M., *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, París, Plon (primera edición: 1920), 1964 [ed. cast.: *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Madrid, Istmo, 1998].
— *Économie et société*, París, Plon, 1971 [ed. cast.: *Economía y sociedad*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 1993].
— *Sociologie du droit*, París, PUF, 1986 [ed. cast.: *Sociología del derecho*, Granada, Comares, 2001].
— *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société* (texto de 1923; traducción de C. Bouchinhomme, Prefacio de P. Raynaud), París, Gallimard, 1991 [ed. cast.: *Historia económica general*, Madrid, Fondo de Cultura Económica de España, 1974].
— *Sociologie des religions*, París, Gallimard (textos recopilados y traducidos del alemán por J.-P. Grossein; introducción de J.-P. Passeron), 1996. [ed. cast.: *Sociología de la religión*, Madrid, Istmo, 1997]

WEIL, S., *La condition ouvrière*, París, Gallimard, 1951.
WELCOMME, D., «Mondialisation et emploi: les éléments du débat», *Lettre du CEE* 24 (noviembre de 1997).
WHITE, H.; BOORMAN, S., y BREIGER, R., «Social structure from multiple networks. 1. Blockmodels of roles and positions», *American Journal of Sociology* 4, vol. 81, 1976, pp. 730-780.
WHITE, H., «Agency as control in formal networks», en Nohria, N., y Eccles, R. (eds.), *Networks and organizations: Structure, Form and Action*, 1992, pp. 92-117.
WILLENER, A.; GADJOS, C., y BENGUIGUI, G., *Les cadres en mouvement*, París, Éditions de l'Épi, 1969.
WILLENER, A., *L'image-action de la société et la politisation culturelle*, París, Seuil, 1970.
WILLIAMSON, O., *The economic institutions of capitalism*, Nueva York, Free Press, 1985.
WOMACK, J. P.; JONES, D. T., y ROOS, D., *Le système qui va changer le monde*, París, Dunod (primera edición estadounidense: 1990), 1992 [ed. cast.: *La máquina que cambió el mundo*, Aravaca, McGraw-Hill/Interamericana de España, 1992].
YIANNIS, G., y LANG, T., *The unmanageable consumer. Contemporary consumption and its fragmentation*, Londres, Sage, 1995.
ZARIFIAN, P., «Compétences et organisation qualifiante en milieu industriel», en Minet, F., Parlier, M. y Witte, S. de, (eds.), *La compétence, mythe, construction ou réalité*, París, L'Harmattan, 1994.
ZEGEL, S., *Les idées de mai*, París, Gallimard, 1968.

Índice de nombres

Abramovici, G., 359
Abrossimov, C., 358, 361
Adorno, T. W., 554-555
Aglietta, M., 129
Aguiton, C., 456
Aktouf O., 206
Alain Desrosières, 12-13, 401
Alberti, L. B., 100
Althusser, L., 624
Allen, L., 114
Angenot, M., 592
Ansart, P., 103-104
Ansell, C., 227
Archier, G., 207
Auroux, J., 287-288, 318, 370, 385-387

Bagnasco, A., 132
Balzac, H. de, 615
Barker, J. B., 543
Barrat, O., 355, 378, 414
Barthes, R., 576
Bateson, G., 205
Baudelaire, C., 86, 556
Baudrillard, J., 577
Baumard, M., 371
Beaud, S., 373, 375, 382, 385
Becker, G., 230
Belorgey, J. M., 520
Bell, D., 75
Bellenger, L., 124
Belloc, B., 324
Bénéton, P., 244; 246
Benguigui, G., 268-269
Bennahmias, J. L., 566
Bennet, S., 567
Bénot, Y., 267
Bensaïd, D., 456
Berger, S., 319
Berggren, C., 350
Bernoux, P., 508
Besnard, P., 529, 532, 539
Bessy, C., 327, 341
Best, F., 154, 505
Bevort, A., 373, 375-376, 378, 384-385
Bisault, L., 313
Blake, R., 105, 210, 661-662
Blanchot, M, 371
Bleton P., 110, 661-662
Bloch-Lainé, F., 107, 210, 661-664
Bloch-London, C., 361
Bob Aubrey, 143
Boisard, P., 361
Boissonat, J., 516, 518
Boltansky, L., 446, 593
Bonnechère, M., 387-388
Boorman, S., 227
Borne, F., 105, 108, 135-138, 662
Borzeix, A., 383
Bouget, D., 512
Bourdieu, P., 573
Bower, M., 104, 106
Boyer, R., 354, 620
Braudel, F., 229
Breiger, R., 227
Bressand, A., 207
Breznev, L., 187
Bricout, J. L., 305, 307-308
Broda, J., 320

Broudic, J., 320
Bruno Latour, 12, 421
Bué, J., 300, 349, 542
Bunel, J., 261, 275
Burstein, C., 567
Burt, R., 173, 194, 461, 468, 491

Caire, G., 320
Cairncross, F., 565-567
Callon, M., 218
Callon, M., 218
Campinos-Dubernet, M., 502
Carter, J., 187
Cartron, D., 12, 347
Castel, R., 185
Castel, R., 448
Caston, A., 173
Certeau, M. de, 246
Ceyrac, F., 274, 282
Cézard, M., 302, 345, 350-351, 368-370, 414, 542
Gruson, C., 292
Clavero, B., 536
Clerc, M., 273, 327-328
Colin, A. T., 662
Coluche, 450
Corcuff, P., 610
Coriat, B., 129, 286
Coriat, B., 129, 286
Cosette, M., 522
Courtois, S., 277
Coutrot, T., 302, 311, 355, 378, 414, 543
Croizat, M., 370, 376
Cronin, M., 207
Crosnier, P., 306
Crozier, M., 167, 175, 282, 582
Cruellas, P., 122, 146, 170, 205-206, 665
Chabanas, N., 307
Chaban-Delmas, J., 261
Chalvon-Demersay, S., 12, 198, 203, 579
Champy, J., 120
Chandler, A., 100, 207
Charpail, C., 360
Charriau, J. P., 669
Chateauraynaud, F., 11-12, 266, 286, 429
Chauvel, L., 530, 532-533
Chenu, A., 412
Chiapello, È, 3, 12, 83, 88, 125, 127, 422, 439, 586
Chotard, Y., 275

Dayan, J. L., 368-370
De Coninck, 301
Debord, G., 569
Debray, R., 207
Degenne, A., 204
Dejours, C., 322, 340, 395-396
Deleuze, G., 218-219, 225, 573, 575
Derrida, J., 573-575
Descombes, V., 216
Desrosières, A., 63
Devaux, G., 108, 136-137, 662
Didier, E., 446
Dirn, L., 405, 533
Distler, C., 207
Dodier, N., 493, 542
Drancourt, M., 136, 139, 661-663
Drucker, P., 105, 116
Dubet, F., 421
Dubois, P., 263, 265, 269, 384
Ducrot, O., 221
Duchesne, F., 367-368
Dufour, C., 368
Dugué, E., 589
Dulong, R., 255
Dumont, L., 48, 33, 62, 102
Dunnig, E., 427
Dupuy, J. P., 205
Durand, C., 251-252, 254, 260, 263, 265, 269, 384
Durkheim, É., 438, 529-530, 533, 539, 602, 608
Dussert, F., 345, 350-351
Duveau, G., 538

Eccles, R., 208
Ehrenberg, A., 271, 427, 533
Elster, J., 142, 227
Erbès-Seguin, S., 384
Erickson, B., 174
Espinasse, J. M., 320
Ettighoffer, D., 140, 173, 195, 208, 665
Eustache, D., 354
Eymard-Duvernay, F., 192, 350, 430, 499, 513-514
Eyraud, F., 412

Fabius, L., 287
Faure, E., 280
Faust, K., 205
Favennec-Hery, F., 330
Fayol, H., 100, 116, 127
Fermanian, J. D., 13, 412
Ferry, J. M., 519
Feutrie, M., 589
Foucauld, J. B. de, 458, 529
Franklin, B., 44, 100
Freud, S., 246, 433, 556
Freyssinet, J., 320
Friedkin, N., 182
Frierman, R., 567
Froissart, D., 105, 111
Furet, F., 58

Gabrysiak, M., 210
Gadjos, C., 268-269
Gambetta, D., 508
Gaudu, F., 69, 285, 515-516
Geary, D., 638
Gelinier, O., 113-114, 139, 211
Gelot, D., 358, 361
Gervais, D., 521
Ginsbourger, F., 351, 380, 387
Giono, J., 106
Girard, B., 505
Giraud, P. N., 388, 650
Giscard d'Estaing, V., 271, 277
Gollac, M., 345, 350-351, 542
Gorgeu, A., 315, 320, 339-342, 352
Gorz, A., 505, 588
Goux, D., 312, 334
Grandjean, C., 380
Granovetter, M., 198, 208, 223
Gribaudi, M., 420
Groux, G., 369, 376
Guattari, F., 180
Guéroult, F., 358
Guichard, M. T., 212
Guienne, V., 317, 351, 381
Guillemard, A. M., 505

Habermas, J., 489, 581
Halbwachs, M., 533
Hammer, M., 120
Handy, C., 164
Hannoun, M., 304
Hegel, G. W. F., 232, 556
Heidegger, M., 554
Heilbroner, R. L., 35-36, 50, 84, 273
Heisenberg, W., 205
Herault, B., 369
Herzberg, F., 105
Hirschman, A., 13, 44, 53, 92, 319, 562, 565, 605
Hobbes, T., 539
Hodson, R., 543
Hofstadter, D., 205
Holcblat, N., 359-361
Hopwood, A., 273
Horkheimer, M., 554-555
Howell, C., 244, 262, 275, 288
Hughes, C., 113, 663
Hugonnier, R., 113, 663
Humble, J., 110, 137, 663

Jansolin, P., 302
Jeammaud, A., 318, 523
Jeger-Madiot, F., 411
Jobert, A., 412

Karpik, L., 189
Kawakita, H., 559
Kerbourc'h, J. Y., 516
Knight, F., 533

Labbé, D., 376, 384
Lacroix, M., 305-306
Laffont, R., 662-663
Lagarenne, C., 310, 312, 317, 324
Lamaison, P., 197, 536
Landier, M., 166, 171, 177, 181, 186-187, 206, 581
Lang, T., 567
Lantin, J., 412
Laslett, P., 104
Latour, B., 208, 218, 627
Launay, M., 372, 376-377, 379, 384
Lazar, M., 277
Le Goff, J. P., 258, 391
Le Saget, M., 124, 151, 166, 171-172, 179
Lefort, C., 486
Leifer, E., 167
Lemaire, B., 13, 140, 171, 309
Lemieux, C., 12, 170
Lenhardt, V., 146, 661, 665
Lenoir, R., 445-446
Linhart, D., 301, 341, 354
Lipietz, A., 133
Lyon-Caen, A., 318, 379, 523
Lyon-Caen, G., 314

Mabile, S., 355, 378, 414
Magaud, J., 379
Maillard, J. de, 315, 320, 379
Maldidier, P., 197
Malterre, A., 138, 661, 663
Marcuse, H., 556, 570
Marchal, E., 192, 430
Marchand, O., 306, 338
Margirier, G., 353, 383
Marioni, P., 359-361
Maruani, M., 341, 354
Marx, K., 12, 39, 104, 232, 246, 249, 438, 467, 538, 556, 616
Maslow, A., 105, 138, 143
Mathey, C., 253
Mathieu, R., 315, 320, 334, 339-342, 347, 352, 378
Maurin, L., 312, 334, 338
Mauroy, P., 293
Mauss, M., 536
McClelland, D., 105
McDonald, M., 347
McLuhan, M., 207
Mead, G. H., 222
Mendel, 246
Menger, P. M., 422
Monsen, R. J., 664
Moreno, J. L., 214

Morin, E., 205, 246
Moss Kanter, R., 116, 124, 143, 179-180, 581
Mouriaux, R., 367
Mouton, J., 105, 210, 661-662

Neuschwander, C., 268
Nietzsche, F., 246
Nollan, R., 208

Okamoto, H., 275
Orgogozo, I., 141, 176, 205-206, 226, 581, 661, 666
Orléan, A., 620

Padgett, J., 169, 227
Papert, S., 207
Pareto, W., 50
Parrochia, D., 214, 217
Parrot, J. P., 400
Pastré, O., 252, 254-255, 273
Patton, A., 110, 664
Paugam, S., 328, 339, 451-452
Peirce, C. S., 221
Perilleux, T., 341, 351
Peters, T., 127
Philonenko, G., 316, 351
Pialoux, M., 373, 375, 380, 382, 385, 543
Piore, M., 133, 152, 319, 439, 585
Piveteau, D., 529
Platón, 99, 556
Polanyi, K., 63, 91, 356, 630
Pommier, P., 306
Porte, J., 401
Potel, J. Y., 380
Poulet, P., 341
Powell, W., 132, 508
Power, M., 544
Pratt, J., 508
Priestley, T., 518
Prigogine, J., 205
Procacchi, G., 57
Proudhon, P. J., 103

Rehn, G., 505
Reich, R., 121
Ricoeur, P., 182
Roberts, B., 275
Roche, A., 566
Rochex, J. Y., 350
Roguet, B., 359-361
Rosanvallon, P., 366, 405, 406
Rothschild, E., 254
Rousseau, J. J., 575
Rousselet, J., 252-253

Sabel, C., 498-499
Sade, D. de, 87
Saglio, J., 261, 275
Saint-Simon, L. de, 143
Santilli, G., 267
Sarthou-Lajus, N., 491-492, 546
Sartre, J. P., 554
Saussure, F de, 216
Saxberg, B. O., 664
Schaeffer, J. M., 221
Scheler, M., 615
Schelling, T., 605
Schnapp, A., 244
Schumpeter, J., 605
Schütz, A., 531
Séguin, P., , 288
Sennet, R., 324
Sérieyx, H., 207
Serres, M., 208, 217
Servan-Schreiber, J. L., 111, 117, 139, 210
Servet, J. M., 508
Sewell, W., 626
Shimizu, K., 349
Sicard, C., 168
Sicot, D., 344, 408
Siegel, J., 85, 546
Silver, A., 587
Simitis, S., 345, 380, 517, 541
Sklar, H., 275
Smith, A., 50, 143, 161, 190
Sofri, A., 267
Sombart, W., 57, 100-101, 634
Starcher, G., 110, 664
Stark, D., 12, 188
Stengers, I., 205
Sudreau, P., 268
Supiot, A., 348, 357, 387, 503-504, 514, 594
Sutermeister, R. A., 664

Tallard, M., 404, 412, 414
Tapscott, D., 173
Taylor, F. W., 127, 545
Taylor, C., 545
Teubner, G., 497
Théret, B., 292
Théry, J., 203
Thévenot, L., 12, 64, 79, 143, 156, 404, 503, 510, 529, 589, 597, 609
Thollon-Pommerol, V., 307
Thomas, H., 12, 302, 311, 341, 351, 449, 543
Thurow, L., 23, 118
Tirole, J., 207
Toffler, A., 196, 207
Touchard, J., 246
Touraine, A., 452
Trist, E., 275
Trogan, P., 305

Turkle, S., 207
Tilly, C., 455

Urlacher, B., 197
Uzzi, B., 191

Vaneigem, R., 152
Varela, F., 207
Verdier, É., 589
Vergeau, E., 307
Vidal-Naquet, P., 244
Vigarello, G., 427, 428
Vigneron, J. , 567
Vincent, C. P., 172
Vinck, L., 302, 349, 542
Virno, P., 291
Virville, M. de, 502
Volkoff, S., 351
Voltaire, 608

Wagner, P., 539
Walzer, M., 546, 597-598
Wallerstein, I., 28, 60, 437
Warde, I., 520
Washida, K., 231
Wasserman, S., 205
Watzlawick, P., 205
Weber, F., 373, 374, 382, 385
Weber, H., 268, 274
Weber, M., 39, 42-43, 45, 47, 53, 56, 68, 100, 101, 234, 236, 438, 524
Weiss, D., 175
Werner Sombart, 100
White, H., 223
Willener, A., 269
Williamson, O., 132, 207, 508
Williamson, O., 207
Womack, J. P., 118
Wresinski (padre), 447

Yiannis, G., 567

Zarifian, P., 301
Zeckhauser, R., 508