

El arte de la crisis
SEMINARIOS SOBRE LA CRISIS SISTÉMICA DEL CAPITALISMO
MNCARS&Universidad Nómada

Seminario-conferencia & Laboratorio investigación-acción con
Christian Marazzi & Yann Moulier Boutang

Seminario-conferencia
La crisis financiera y la precarización de la existencia.
La dinámica del endeudamiento.

FECHA: 27 de febrero de 2009, 17:30 h.-21:30 h.
LUGAR: Salón de Actos del Edificio Sabatini, calle Santa Isabel 52
Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía. Madrid.

Laboratorio investigación-acción
Crisis financiera, investigación de las cuencas del
trabajo cognitivo y emergencia política del *general intellect*

FECHA: 28 de febrero de 2009, 11:00 h.-14 h.
LUGAR: Traficantes de Sueños, Calle Embajadores, 35. Madrid

Dossier Christian Marazzi

1. Artículos

- «La violencia del capitalismo financiero», en Andrea Fumagalli y Sandro Mezzadra (eds.), *Crisi dell'economia globale*, Verona, Ombre corte, 2009.
- «The Privatization of the General Intellect», Social Science Research Council Blogs, 2008.

2. Christian Marazzi, *El sitio de los calcetines. El giro lingüístico de la economía y sus efectos sobre la política*, Madrid, «Cuestiones de antagonismo 19», 2003

3. Entrevista sobre el *operaismo*, 5 de julio de 2001, en Francesca Pozzi, Guido Borio, Gigi Roggero, *Dai «Quaderni rossi» al postfordismo. Attualità dell'operaismo italiano*, Roma, DeriveApprodi, 2002.



El arte de la crisis
SEMINARIOS SOBRE LA CRISIS SISTÉMICA DEL CAPITALISMO
MNCARS&Universidad Nómada

Seminario-conferencia & Laboratorio investigación-acción con
Christian Marazzi & Yann Moulier Boutang

Seminario-conferencia
La crisis financiera y la precarización de la existencia.
La dinámica del endeudamiento.

FECHA: 27 de febrero de 2009, 17:30 h.-21:30 h.
LUGAR: Salón de Actos del Edificio Sabatini, calle Santa Isabel 52
Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía. Madrid.

Laboratorio investigación-acción
Crisis financiera, investigación de las cuencas del
trabajo cognitivo y emergencia política del *general intellect*

FECHA: 28 de febrero de 2009, 11:00 h.-14 h.
LUGAR: Traficantes de Sueños, Calle Embajadores, 35. Madrid

Dossier Yann Moulier Boutang

1. Artículos

- «Le prisme de la crise des *subprimes*. La seconde mort de Milton Frieman», *La Revue Internationale des Livres et des Idées*, septiembre de 2008.
- «Cognitive Capitalism and new modes of authorship: problems and perspectives», Authorship Through Digital Languages Sponsored by the Graduate Program on Aesthetics and Art History, University of Sao Paulo, Brasil, 2008.
- Cognitive Capitalism in a Pollen Society: further steps toward understanding the ongoing New Great Transformation Conference at the Danish School of Education on *Cognitive capitalism, knowledge economy and politics of education*, organized by the Department of Management, Politics and Philosophy at the Copenhagen Business School, the Research Priority Area «The Knowledge Society» at the University of Aarhus & the Danish School of Education in Copenhagen, October 4-5 2007.

2. Capítulos de libros

- «Marx au siècle XXI^e. Une histoire triste d'adieu au socialisme ou autre chose?», Cahiers Parisiens/Parisian Notebooks, 2008.
- Capítulo 1, «El continente del derecho a la fuga», del libro *De la esclavitud al trabajo asalariado. Economía histórica del trabajo asalariado embridado*, Madrid, Ediciones Akal, «Cuestiones de antagonismo 45», 2006.

3. Entrevista sobre el *operaismo*, 7 de julio de 2001, en Francesca Pozzi, Guido Borio, Gigi Roggero, *Dai «Quaderni rossi» al postfordismo. Attualità dell'operaismo italiano*, Roma, DeriveApprodi, 2002.



La violenza del capitalismo finanziario

Andrea Fumagalli y Sandro Mezzadra (eds.), *Crisi dell'economia globale*, Verona, Ombre corte, 2009.

Christian Marazzi

Prima di interpretare politicamente la crisi del capitalismo finanziario è utile riassumere con qualche dato il quadro macro-economico e finanziario globale emergente a poco più di un anno dallo scoppio della bolla immobiliare e bancaria. Diciamo subito, citando un articolo di Martin Wolf, sostenitore intelligente della globalizzazione liberista del *Financial Times* (7 gennaio 2009), che, benché necessari, gli aumenti decisamente elevati del deficit federale americano e l'espansione del credito da parte delle banche centrali di tutto il mondo avranno effetti solo *temporanei*, ma non saranno in grado di ristabilire tassi di crescita normali e duraturi. E' verosimile che nel corso del 2009 e oltre assisteremo ad un susseguirsi di false riprese, un movimento a singhiozzo delle borse seguito da ripetuti tonfi e da successivi interventi dei governi per tentare di contenere la crisi. Siamo insomma confrontati con una crisi sistemica che richiede *fundamental changes* che, almeno per il momento, nessuno è veramente in grado di prescrivere in modo convincente. La politica monetaria, se ha qualche efficacia per risollevare le economie dalle recessioni, è del tutto inefficace quando si entra in una crisi depressiva come quella che stiamo vivendo. La ragione è che, in una crisi come quella attuale, che in parte assomiglia a quanto sperimentato dal Giappone negli anni '90, i canali di trasmissione degli interventi monetari (riduzione dei tassi di interesse, immissione di liquidità, intervento sui tassi di cambio, aumento delle riserve bancarie) sono fuori gioco, non riescono cioè a trasmettere quegli impulsi al credito alle imprese e alle economie domestiche necessari per rilanciare il consumo. Con la differenza che, nel caso del Giappone, lo scoppio della bolla ebbe effetti depressivi sugli investimenti in capitale, che alla fine degli anni '80 rappresentavano il 17% del PIL, mentre la crisi scoppiata negli Stati Uniti sta avendo effetti diretti sul 70% del PIL costituito dal consumo delle economie domestiche americane. Dato che "il consumatore americano è di gran lunga il più importante del mondo, le implicazioni globali del terremoto americano post-bolla sono decisamente più severe di quelle subite dal Giappone" (Stephen Roach, US not certain of avoiding Japan-style 'lost decade', *Financial Times*, 14 gennaio, 2009).

Sulla base di uno studio di Carmen Reinhart della Maryland University e di Kenneth Rogoff di Harvard (*The Aftermath of Financial Crises*, dicembre 2008, www.economics.harvard.edu/faculty/rogoff/files/Aftermath.pdf), vediamo in che modo questa crisi è di gran lunga la più profonda degli ultimi decenni. Crisi bancarie come questa, osservano gli autori con sguardo retrospettivo, si protraggono per almeno due anni con forti cali del PIL. I collassi dei mercati borsistici sono profondi, con una caduta media dei prezzi reali dei beni immobiliari pari al 35% sull'arco di sei anni e un declino del 55% dei prezzi dei titoli mobiliari in 3-4 anni. Il tasso di disoccupazione, sempre in media, aumenta di 7 punti percentuali in quattro anni, mentre l'output diminuisce del 9%. Inoltre, il valore reale del debito pubblico aumenta mediamente dell'86%, e questo solo in minima parte è dovuto al costo della ricapitalizzazione delle banche. Dipende invece in gran parte dal collasso delle entrate fiscali.

Una differenza importante tra questa crisi e quelle del passato recente è che quella attuale è una crisi *globale* e non, come le altre, regionale. Fino a quando, come in passato, il resto del mondo è nella condizione di poter finanziare gli Stati Uniti, si può prevedere un contenimento della crisi su scala regionale, nella misura in cui il governo americano può far leva su un vasto programma di stimoli fiscali e monetari finanziato dai paesi in surplus di risparmio attraverso l'acquisto di Buoni del Tesoro statunitensi. Ma oggi chi può soccorrere durevolmente gli Stati Uniti? La difficoltà odierna sta nel fatto che, essendo globale, la crisi ha spezzato la stessa forza che ha permesso all'economia globale di crescere, seppur in modo squilibrato, nei decenni scorsi, ossia il travaso di domanda dai paesi in deficit strutturale di produzione (come gli USA) ai paesi in surplus strutturale (come la Cina, oggi, e il Giappone, ieri). Quando però la spesa privata collassa su scala mondiale, gli sforzi per aumentare la domanda statunitense non bastano

più. Occorrono cioè misure di rilancio della domanda su scala globale, cioè anche nei paesi emergenti in surplus di produzione. Per il momento non sembra che i paesi emergenti siano in grado di compensare la perdita di domanda interna ai paesi sviluppati (il cosiddetto *decoupling*), dato che anche per loro la crisi sta avendo effetti depressivi particolarmente pesanti. Tuttavia, secondo una stima della Banca mondiale, non si può escludere che, almeno nel medio periodo (2010-2015) e con differenze importanti tra Cina, India, Russia e paesi latino-americani, i tassi di crescita continuino a mantenersi mediamente attorno al 4-5%. Questa possibilità dipende dal fatto che sul totale delle esportazioni dai paesi emergenti (una media del 35% del PIL dei paesi emergenti negli ultimi 5 anni), solo il 20% sono esportazioni verso i paesi sviluppati, mentre il 15% è costituito da interscambi interni al blocco dei paesi emergenti (Emerging markets: stumble or fall?, *The Economist*, 10 gennaio 2009). In ogni caso, per poter trainare la domanda mondiale, i paesi emergenti devono, oltre ad aumentare i salari interni, veicolare i loro risparmi non più verso i paesi occidentali in deficit, ma verso la domanda interna, il che priva il circuito monetario e finanziario globale dello stesso meccanismo che ha permesso all'economia globale di funzionare per anni malgrado, anzi in virtù, di profondi squilibri strutturali. E' dunque possibile che, *dopo la crisi*, i paesi emergenti diventino la forza economica egemonica nella quale i risparmi dei paesi sviluppati verranno investiti, invertendo così i flussi di capitali e con un livello di consumo alquanto ridotto nei paesi sviluppati. Nessuno è però in grado di prevedere la *durata* di questa crisi e, quindi, la capacità politica, oltre che economica, di gestire la moltiplicazione cumulativa delle contraddizioni sociali e politiche che già si stanno manifestando.

Non si può quindi fare a meno di concentrare l'attenzione sull'andamento della domanda nei paesi avanzati, negli Stati Uniti in particolare. Se si tien conto che negli USA tra il terzo trimestre del 2007 e il terzo trimestre del 2008 vi è stato un calo della domanda di credito privato pari al 13% del PIL, è certo che il risparmio netto, e questo non solo negli USA, è destinato a rimanere positivo per diversi anni. In altre parole, i privati faranno di tutto per ridurre i loro debiti, ciò che può solo vanificare le misure monetarie di rilancio del consumo. Assumendo, per il momento, un surplus finanziario del settore privato del 6% del PIL e un deficit strutturale della bilancia commerciale del 4% del PIL, il deficit fiscale dovrebbe essere, secondo una stima di Wolf nell'articolo citato, pari al 10% del PIL, e questo *indefinitely*! Come se non bastasse, non bisogna dimenticare gli ostacoli al disindebitamento per le imprese causati dall'effetto incrociato di tassi di interesse nominali tendenti a zero e riduzione dei prezzi (deflazione): in situazioni del genere, i tassi reali di interesse sono molto elevati e il ripagamento dei debiti diventa di conseguenza molto oneroso. Proprio per questo motivo non si può escludere una seconda ondata di crisi bancarie. Come scrive Michel Aglietta, “Se tale è la situazione, le banche rischiano di subire un secondo choc finanziario – choc di ritorno, quello dei crediti insolventi delle imprese. E' così che una depressione economica può propagarsi per rafforzamento reciproco del disindebitamento della finanza e della deflazione economica” (*La crise. Pourquoi en est-on arrivé là? Comment en sortir?*, Michalon, Parigi, 2008, p. 118).

Secondo Paul Krugman, gli 825 miliardi di dollari del programma di sostegno all'economia di Obama non sono neanche lontanamente sufficienti per colmare lo “scarto produttivo” tra crescita potenziale e crescita effettiva del PIL in periodo di crisi: “In presenza di una domanda adeguata alla capacità produttiva, nei prossimi due anni l'America potrebbe produrre beni e servizi per un valore di oltre 30 mila miliardi di dollari. Ma con la flessione dei consumi e degli investimenti si sta aprendo un enorme divario tra ciò che l'economia americana è in grado di produrre e ciò che è in grado di vendere. E il piano Obama non è minimamente adeguato a riempire questo scarto produttivo”. Allora, si chiede Krugman, perché Obama non cerca di fare di più? Vi sono certamente pericoli legati al prestito governativo su vasta scala, “ma le conseguenze di un'azione inadeguata non sono molto migliori” di uno slittamento in una prolungata trappola deflazionistica di tipo giapponese, una trappola inevitabile se le misure d'intervento non sono adeguate (ossia attorno a 2.1 trilioni di dollari). Oppure, si chiede sempre Krugman, è la mancanza di opportunità di spesa a limitare il suo piano? “Esiste soltanto un numero limitato di progetti di investimento pubblico *shovel-ready*, vale a dire, progetti a cui può

essere dato inizio abbastanza rapidamente da riuscire ad aiutare l'economia nel breve termine. Tuttavia, vi sono altre forme di spesa pubblica, specie nel campo dell'assistenza sanitaria, che possono fare del bene e allo stesso tempo favorire l'economia nel momento del bisogno". Oppure ancora, c'è un motivo di prudenza politica dietro la decisione di Obama, ossia il tentativo di restare al di sotto della soglia di un trilione di dollari del costo finale del piano economico per garantirsi l'appoggio dei repubblicani? (Il piano Obama non basta, *la Repubblica*, 10 gennaio, 2009).

Il programma di Obama è per il 60% costituito da spesa pubblica (assistenza sanitaria, investimenti in infrastrutture, forse acquisto di ipoteche in sofferenza per 40-100 miliardi di dollari attingendo alla seconda tranche di 350 miliardi del *Troubled asset relief programme*, Tarp) e per il 40% da riduzioni fiscali. Joseph Stiglitz, in suo intervento sul *Financial Times* (Do not squander America's stimulus on tax cut, 16 gennaio, 2009), ha però esortato a non sprecare lo stimolo con sgravi fiscali che, in questa crisi, sono destinati a sicuro fallimento. Ad esempio, il taglio fiscale entrato in vigore nel febbraio del 2008 è stato utilizzato solo per il 50% per aumentare la spesa, mentre la parte restante dell'aumento del reddito disponibile è stata utilizzata per ridurre i debiti privati. Oggi uno sgravio verrebbe con molta probabilità utilizzato quasi totalmente per ridurre i debiti, salvo forse nel caso delle famiglie povere con elevata propensione al consumo. Molto meglio, se proprio si vuole persistere sulla strada dei tagli fiscali, vincolare gli sgravi alle imprese ad aumenti degli investimenti, preferibilmente se innovativi. "Spendere in infrastrutture, educazione e tecnologia crea attivi; aumentano la produttività futura".

Più in generale, indipendentemente dal fatto che gli stimoli statali siano costituiti prevalentemente da aumenti delle spese discrezionali, come negli USA, o da effetti più o meno automatici di aumenti di spesa sociale, come in Europa, la *governance* statale della crisi dipende in ultima analisi dalla capacità di prendere a prestito capitali ricorrendo al mercato obbligazionario. La dimensione delle emissioni di titoli pubblici programmati per il 2009 è stratosferica: si passa dai 2000 miliardi di dollari previsti negli USA, pari al 14% del PIL, ai 215 miliardi di dollari di vendita di titoli obbligazionari in Inghilterra (10% del PIL), a emissioni di importanti quantitativi di *bonds* in tutti i paesi del mondo, compresa la Germania che pure, in un primo momento, aveva cercato di resistere agli stimoli fiscali di tipo anglo-sassone (tacciati inizialmente di "keynesismo grossolano" dalla signora Merkel).

Il ricorso ai mercati obbligazionari da parte degli Stati per rastrellare capitali a copertura di deficit crescenti non dovrebbe, in linea di principio, costituire un problema particolare, specie in periodi deflazionistici come quello che stiamo attraversando caratterizzato da continue riduzioni dei tassi di interesse (il che per gli investitori in obbligazioni significa rendimenti fissi reali relativamente elevati).

Tuttavia, l'aspettativa di un crollo dell'inflazione da parte dei mercati e, di conseguenza, di un possibile aumento delle difficoltà statali di onorare il servizio sul debito con entrate fiscali crescenti (normalmente indotte dall'inflazione), sta già provocando un aumento dei tassi reali di interesse sui Buoni del Tesoro, e questo anche nei paesi economicamente più ricchi. Gli investitori internazionali in titoli obbligazionari pubblici chiedono rendimenti nominali e reali sostanzialmente più elevati per meglio proteggersi contro i rischi di *default* statali. Secondo gli analisti, per quanto ci siano segnali di bolla speculativa sui mercati obbligazionari che possono spiegare la distorsione dei prezzi, "è tuttavia inquietante che tassi di interesse reali siano aumentati nel momento in cui i governi hanno incominciato a prendere a prestito" (Chris Giles, David Oakley e Michael Mackenzie, Onerous issuance, *Financial Times*, 7 gennaio 2009). Per paesi come la Spagna, la Grecia, l'Irlanda e l'Italia, che fino al 2007 avevano differenziali di rendimento sui BoT di poco superiori a quelli della Germania, i problemi di finanziamento dei deficit pubblici stanno aumentando in modo evidente già da dicembre 2008. Malgrado dieci anni di moneta unica europea, i mercati stanno operando precise distinzioni di rischio-paese all'interno della stessa area monetaria unica, un problema non facilmente risolvibile con ricorso alla creazione di moneta da parte dei paesi-membri o con l'emissione di *unionbonds* che

penalizzerebbero i paesi forti della zona Euro. Il che ripropone con urgenza la questione di una reale unificazione delle politiche statali, di quelle sociali in particolare, all'interno della UE .

In questa fase, con pochi investitori disposti ad acquistare obbligazioni pubbliche a fronte di un'offerta di emissione di titoli pubblici estremamente elevata, il rischio di *crowding out* (di uscita dal mercato obbligazionario privato) è del tutto reale. La concorrenza sui mercati obbligazionari tra imprese private e governi rischia di inibire ulteriormente l'uscita dalla crisi, nella misura in cui per le imprese l'emissione di obbligazioni può diventare particolarmente cara. A questo punto gli Stati, come sta già accadendo negli USA con il sostegno alle imprese automobilistiche, possono essere costretti a soccorrere direttamente le imprese private con l'acquisto dei loro titoli obbligazionari, il che significherebbe l'avvio di un processo di quasi-nazionalizzazione (senza diritto di voto dello Stato-azionista, comunque) delle imprese non finanziarie dopo quella già avviata nel settore bancario e finanziario con gli interventi degli ultimi mesi delle banche centrali. Se poi, per ipotesi, l'economia mondiale dovesse ripartire, il processo inverso di *crowding out*, ossia l'uscita dai titoli pubblici verso quelli privati, farebbe aumentare non di poco il servizio sul debito pubblico in tutti i paesi indebitati.

Lo scenario che ci sta di fronte è quello di un aumento massiccio e continuo della disoccupazione su scala mondiale, di una riduzione generalizzata dei redditi e delle rendite, a fronte di un aumento vertiginoso del deficit fiscale complessivo. La “svolta socialista” dei governi liberisti a sostegno del sistema bancario, finanziario e assicurativo a mezzo di ricapitalizzazioni, emissioni monetarie, pignoramenti puri e semplici di istituti bancari e controllo dei cambi, non sembra in grado di evitare il fallimento a catena di tutte le banche insolventi detentrici di quantità inverosimili di titoli tossici. Tra due anni è del tutto possibile che le economie di tutti i paesi, malgrado le misure di stimolo all'economia, saranno ancora in depressione (*stag-deflazione*), come è possibile che ciascun paese cercherà di reimportare in patria quote di domanda a mezzo di svalutazioni e misure protezionistiche (*deglobalizzazione*) per tentare di posticipare il più possibile la resa dei conti con i contribuenti chiamati a pagare i deficit pubblici. I margini di politica economica e monetaria per gestire efficacemente la crisi sono molto ristretti. Alle classiche misure keynesiane mancano i canali di trasmissione degli stimoli statali all'economia reale, alla domanda di beni e servizi e di beni d'investimento. D'altra parte, ha poco senso parlare di una nuova Bretton Woods senza tener conto delle profonde trasformazioni dell'assetto monetario internazionale, trasformazioni che riflettono la crisi delle sovranità nazionali risultante dalla globalizzazione. Se invece si vuole parlare di un nuovo New Deal, ossia di un processo “dal basso” a sostegno dei redditi, dell'occupazione e del sistema del credito, allora occorre analizzare le forze sociali, i soggetti, le forme di lotta che possono sostanziare in modo politicamente innovativo la fuoriuscita dalla crisi.

Logiche finanziarie

Il processo di finanziarizzazione che ha portato alla crisi che stiamo vivendo si distingue da tutte le altre fasi di finanziarizzazione che si sono date storicamente nel 900. Le classiche crisi finanziarie si situavano ad un preciso momento del ciclo economico (D-M-D'), in particolare alla fine del ciclo, in concomitanza con una caduta del saggio di profitto come effetto della concorrenza capitalistica su scala internazionale, oltre che di forze sociali che minavano gli equilibri geopolitici all'interno della divisione internazionale del lavoro. La finanziarizzazione tipicamente novecentesca rappresentava quindi un tentativo, per certi versi parassitario e “disperato”, di recuperare sui mercati finanziari quello che il capitale non riusciva più a captare nell'economia reale. L'accumulazione e centralizzazione specifica di “capitale portatore d'interesse”, come Marx lo definisce nel III Libro del *Capitale*, chiamato anche “capitale fittizio” prevalentemente gestito dalle banche, in quanto produzione autonoma di denaro a mezzo di denaro, ben riassume una delle caratteristiche salienti dei processi di finanziarizzazione novecenteschi (e già evidenziati da Marx nel corso della seconda metà dell'Ottocento). Le crisi finanziarie si basavano quindi su un rapporto contraddittorio tra economia reale e economia finanziaria, un rapporto che oggi non si pone più negli stessi

termini.

L'economia finanziaria è oggi pervasiva, si spalma cioè lungo tutto il ciclo economico, lo accompagna per così dire dall'inizio alla fine. Oggi si è nella finanza, per dirla con un'immagine, anche quando si va a fare shopping al supermercato, dal momento in cui si paga con la carta di credito. L'industria automobilistica, per fare solo un esempio, funziona interamente su meccanismi creditizi (acquisti rateali, leasing, etc.). Siamo cioè in un periodo storico nel quale la finanza è *consustanziale* a tutta la produzione stessa di beni e servizi. Oltre ai profitti industriali non reinvestiti in capitale strumentale e in salari all'interno di ciascuna economia, le fonti che alimentano la finanziarizzazione odierna si sono moltiplicate: vi sono i profitti che derivano dal rimpatrio di dividendi e *royalties* a seguito di investimenti diretti all'estero, i flussi di interessi provenienti dal debito del Terzo Mondo, ai quali si aggiungono i flussi di interessi sui prestiti bancari internazionali ai paesi emergenti, le plusvalenze derivanti dalle materie prime, le somme accumulate dagli individui e dalle famiglie facoltose investiti sui mercati borsistici, i fondi pensione e di investimento. La moltiplicazione e estensione delle fonti e degli agenti del "capitale portatore d'interesse" è senza dubbio uno dei tratti distintivi, inediti e problematici, del nuovo capitalismo finanziario, specie se si riflette sulla possibilità o meno di modificare questo sistema, di "de-finanziarizzarlo", ristabilendo un rapporto "più equilibrato" tra economia reale e economia finanziaria.

Come le precedenti, questa finanziarizzazione parte anch'essa da un blocco dell'accumulazione intesa come non reinvestimento dei profitti nei processi direttamente produttivi (capitale costante e capitale variabile). Infatti, essa inizia con la crisi di crescita del capitalismo fordista a partire dagli anni '70. Vi erano, in quegli anni, tutte le premesse per una riedizione della classica finanziarizzazione basata sulla dicotomia tra economia reale (industriale) e economia monetaria, con il conseguente dirottamento di quote di profitto sui mercati finanziari per assicurare una crescita dei profitti senza accumulazione. Dall'inizio degli anni '80 "La fonte principale delle bolle finanziarie è la crescita tendenziale del profitto non accumulato che risulta essa stessa da un duplice movimento: da una parte, l'arretramento generalizzato dei salari e, dall'altra parte, la stagnazione – vedi l'arretramento – del tasso di accumulazione malgrado il ristabilimento del tasso di profitto" (Michel Husson, *Les enjeux de la crise, La Brèche*, novembre 2008). Per tasso d'accumulazione si intende il tasso di crescita del volume del capitale netto, mentre per tasso di profitto si intende il rapporto tra profitti e capitale: la divergenza tra i due tassi a partire dal 1980, rappresenta un indicatore certo, benché non il solo, della finanziarizzazione. Ma, come detto, ai profitti industriali non reinvestiti si sono via via aggiunte altre fonti di "accumulazione" di capitale finanziario, un fatto da tener presente per capire le trasformazioni del modello di sviluppo-crisi post-fordista.

La transizione dal modo di produzione fordista al "capitalismo manageriale azionario" che sta alla base del capitalismo finanziario odierno si spiega infatti alla luce del calo dei profitti industriali (di circa il 50%) tra gli anni '60 e '70 dovuto all'esaurimento delle basi tecnologiche ed economiche del fordismo, in particolare la saturazione dei mercati per beni di consumo di massa come effetto della rigidità dei processi produttivi, del capitale costante e del salario operaio politicamente "rigido verso il basso". All'apice del suo sviluppo, ad una determinata composizione organica del capitale (C/V), il capitalismo fordista non è stato più in grado di "succhiare" plusvalore dal lavoro vivo operaio. "Pertanto, fin dai secondi anni '70 la principale forza propulsiva dell'economia mondiale è stato l'incessante tentativo delle imprese capitalistiche – sollecitato dai loro proprietari e investitori – di riportare con differenti mezzi il tasso di profitto ai maggiori livelli di vent'anni prima" (Luciano Gallino, *L'impresa irresponsabile*, Einaudi, Torino, 2005). Sappiamo come è andata: riduzione del costo del lavoro, attacco ai sindacati, automatizzazione e robotizzazione di interi processi lavorativi, delocalizzazione in paesi a bassi salari, precarizzazione del lavoro e diversificazione dei modelli di consumo. E, appunto, finanziarizzazione, ossia aumento dei profitti non come eccedenza dei ricavi sui costi (cioè non secondo la logica manifatturiera-fordista), ma come eccedenza del valore in Borsa "al tempo t_2 rispetto al t_1 – dove lo scarto tra t_1 e t_2 può essere anche di

pochi giorni”.

Infatti, il ricorso ai mercati finanziari da parte delle imprese per ristabilire i saggi di profitto non ha mai avuto veramente a che fare col finanziamento delle attività dell'impresa tramite emissione di nuovi titoli, e questo perché le imprese hanno sempre avuto ampi margini di autofinanziamento. Le imprese statunitensi, le imprese del paese più azionario del mondo, hanno usato il finanziamento mediante l'emissione di azioni soltanto nella misura dell'1% del fabbisogno; quelle tedesche nella misura del 2%. La finanziarizzazione dell'economia è stata cioè un processo di recupero della redditività del capitale dopo il periodo di calo del saggio di profitto, un dispositivo per accrescere la redditività del capitale all'esterno dei processi direttamente produttivi. E' questo stesso dispositivo che ha portato le imprese a interiorizzare in modo “irresponsabile” il paradigma dello *shareholder value*, del primato del valore azionario su quello della molteplicità dei “portatori di interesse”, quest'ultimo chiamato *stakeholder value* (salariati, consumatori, fornitori, ambiente, generazioni future). La quota del profitto (industriale) sul reddito totale delle imprese, che tra gli anni '60 e '70 era scesa negli USA dal 24% al 15-17%, da allora non ha mai più superato il 14-15% e la finanziarizzazione si è di conseguenza strutturalizzata, diventando a tutti gli effetti il *modus operandi* del capitalismo contemporaneo.

“Come è stato dimostrato, sulla base di una analisi completa dei dati disponibili, da Greta Krippner, non solo la quota del totale dei profitti delle società statunitensi attribuibile a quelle finanziarie, assicurative e immobiliari ha quasi raggiunto negli anni ottanta, per poi superarla negli anni novanta, la quota attribuibile a quelle del settore manifatturiero. Ancora più importante è il fatto che negli anni settanta e ottanta le società non finanziarie abbiano bruscamente incrementato i propri investimenti in prodotti finanziari rispetto a quelli in impianti e macchinario e che siano divenute sempre più dipendenti dalla quota di reddito e di profitti derivante dai propri investimenti finanziari rispetto a quella derivante dalle loro attività produttive. In particolare è significativa la constatazione di Krippner che in questa tendenza verso la finanziarizzazione dell'economia non finanziaria, non solo il settore manifatturiero è quantitativamente predominante, ma è stato addirittura alla guida del processo” (Giovanni Arrighi, *Adam Smith a Pechino. Genealogie del ventesimo secolo*, Feltrinelli, Milano, 2007, pp.159-60). Quanto basta per mettere definitivamente in soffitta la distinzione tra economia reale (industriale) e economia finanziaria, distinguendo i profitti industriali da profitti finanziari “fittizi”. Come pure per smetterla di identificare, dal punto di vista sia teorico che storico, il capitalismo col capitalismo industriale (come scrive Arrighi, un tipico atto di fede che non merita una giustificazione del marxismo ortodosso). Se proprio si vuole parlare di “impresa irresponsabile” per descrivere il paradigma dello *shareholder value* fatto proprio dalle imprese in questi ultimi trent'anni, allora è bene parlare di trasformazione del processo di produzione basato sul “divenire rendita dei profitti”, per usare la felice espressione di Carlo Vercellone.

Non c'è dubbio che, nella configurazione post-fordista del capitalismo finanziario in cui la parte dei salari si riduce e si precarizza e gli investimenti in capitale stagnano, il problema della *realizzazione* dei profitti (ossia della vendita del plusvalore prodotto) rimanda al ruolo del consumo a mezzo di *redditi non salariali*. Sotto questo profilo *distributivo*, la riproduzione del capitale (con la polarizzazione della ricchezza estremamente elevata che lo caratterizza) si effettua in parte grazie all'aumento del consumo dei *rentier* e in parte grazie al consumo indebitato dei salariati. La finanziarizzazione ha redistribuito, per quanto in modo fortemente disuguale e precario (si pensi alle rendite pensionistiche derivanti dalla pensione integrativa secondo il primato delle contribuzioni), rendite finanziarie anche ai lavoratori salariati nella duplice forma di rendite mobiliari e immobiliari (negli USA rispettivamente del 20% e 80%). C'è quindi una sorta di divenire rendita del salario, oltre che del profitto.

In particolare, l'indebitamento delle economie domestiche, al quale corrisponde una riduzione più o meno pronunciata dei risparmi a seconda che ci si situi negli USA o in Europa, è ciò che ha permesso al capitalismo finanziario di riprodursi su scala allargata e globale. Si può

affermare che, parallelamente alla riduzione della funzione redistributiva dello Stato sociale, in questo periodo si è assistito ad una sorta di privatizzazione del *deficit spending* di keynesiana memoria, ossia la creazione di una domanda aggiuntiva a mezzo di debito privato (con relativo spostamento del rischio verso le economie domestiche private). L'esplosione dell'indebitamento privato è stata facilitata, soprattutto dopo il crollo del Nasdaq del 2000-2002, da una politica monetaria molto espansiva e dalla *deregulation* bancaria, una politica che ha favorito la *cartolarizzazione* dei titoli poggianti sui debiti: *Collateralized Debt Obligation* e *Collateralized Loans Obligations*, ai quali si aggiungono i *Credit Default Swaps*, i titoli assicurativi derivati che vengono scambiati (di fatto barattati) tra gli operatori per proteggersi contro i rischi d'investimento. L'insieme di tutti questi derivati del credito ammonta a qualcosa come 62 mila miliardi di dollari, una moltiplicazione di 100 in dieci anni (per un glossario dei titoli cartolarizzati e degli strumenti finanziari derivati, si veda Charles R. Morris, *Crack. Come siamo arrivati al collasso del mercato e cosa ci riserva il futuro*, Elliot Edizioni, Roma, 2008).

La cartolarizzazione permette di prosciugare dai bilanci di istituti o agenzie di credito (ipotecario, ma anche di carte di credito) i prestiti erogati ai clienti vendendoli alle banche d'affari. Queste ultime costituiscono dei pool di crediti con rischi differenziati (da buoni a meno buoni) e su questa base emettono dei titoli che sono poi ceduti a strutture finanziarie create *ad hoc* (chiamate *conduits* e veicoli speciali) che ne finanziano il prezzo d'acquisto per mezzo di debiti a breve termine. Da ultimo, i titoli sono piazzati presso investitori quali gli *hedge funds*, le banche d'investimento, i fondi pensione. Questa complessa ingegneria finanziaria permette, in buona sostanza, di aumentare artificialmente il volume complessivo del credito (effetto leva) liberando i bilanci degli istituti di credito dei prestiti effettuati così da metterli nella condizione di poter erogare nuovi prestiti. Si tratta di una sorta di moltiplicazione dei pani, perché il rischio di uno scollamento tra flussi di titoli come diritto ad una parte del plusvalore creato e flussi di interessi e dividendi puramente monetari è insito nel moltiplicatore del credito a mezzo di cartolarizzazione (effetto leva).

L'indebitamento ipotecario americano, che ha raggiunto più del 70% del PIL per un indebitamento totale delle economie domestiche pari al 93% del PIL, ha costituito la fonte principale dell'aumento del consumo a partire dal 2000 e, a partire dal 2002, il motore della bolla immobiliare. Il consumo è stato alimentato dal cosiddetto *remortgaging*, la possibilità di rinegoziare i mutui ipotecari per ottenere nuovi crediti grazie all'aumento inflazionistico dei prezzi delle case. Questo meccanismo, chiamato *home equity extraction*, ha giocato un ruolo fondamentale nella crescita economica americana. Lo *US Bureau of Economic Analysis* ha stimato che i guadagni di crescita del PIL dovuti all'aumento dell'*home equity extraction* sono stati mediamente dell'1.5% tra il 2002 e il 2007. Senza l'impatto positivo del credito ipotecario e dell'aumento del consumo, la crescita del PIL statunitense sarebbe stata pari o addirittura inferiore a quella della zona Euro (Jacques Sapir, *L'économie politique internationale de la crise et la question du "nouveau Bretton Woods": Leçons pour des temps de crise*, mimeo, sapir@msh-paris.fr).

I mutui *subprime* dimostrano che per crescere e fare profitti la finanza ha bisogno di coinvolgere, oltre al ceto medio, anche i poveri. Per funzionare, questo capitalismo deve investire sulla nuda vita di persone che non possono fornire alcuna garanzia, che non offrono nulla se non se stessi. E' un capitalismo che fa della nuda vita una fonte diretta di profitto. La finanza funziona, inoltre, sull'aspettativa di un aumento crescente e "infinito" dei prezzi dei beni immobiliari (effetto ricchezza), un aumento inflazionistico senza il quale non sarebbe possibile cooptare i potenziali nullatenenti, condizione necessaria per assicurare la continuità dei profitti finanziari. Si tratta di una sorta di schema Ponzi, o di gioco dell'aeroplano, nel quale gli ultimi entrati permettono ai primi di essere remunerati, come insegna la catena di Sant'Antonio architettata dall'ex-presidente del Nasdaq, Maddof, che è riuscito a raccogliere qualcosa come 50 miliardi di dollari coinvolgendo un numero impressionante di rispettabili operatori finanziari.

La soglia di questo processo inclusivo è data dalla contraddizione tra diritti di proprietà sociale (come la casa) e diritti di proprietà privata, tra espansione dei bisogni sociali e logica privata dei mercati. Su questa soglia si gioca la lotta di classe, come pure la capacità o meno del capitale di uscire dalla sua stessa crisi. Si tratta di una *soglia temporale*, se solo si pensa, ad esempio, all'architettura dei contratti ipotecari tipici dei mutui *subprime*. La formula del 2 + 28, dove nei primi due anni gli interessi ipotecari sono fissi e bassi, appunto per cooptare sempre più "proprietari", e gli altri 28 anni sono a tassi variabili, quindi soggetti all'andamento generale della congiuntura e della politica monetaria, rappresenta un esempio di contraddizione tra diritti di proprietà sociale e diritti di proprietà privata. Dopo due anni di relativo predominio del valore d'uso (accesso all'abitazione), si passa a ventotto anni di predominio del valore di scambio, con effetti di espulsione/esclusione estremamente violenti. In tal modo, la logica finanziaria produce un (bene) *comune*, che poi divide e privatizza con l'espulsione degli "abitanti del comune" a mezzo di creazione artificiale di *scarsità* di tutti i generi, scarsità di mezzi finanziari, di liquidità, di diritti, di desiderio, di potere. Un processo che ricorda l'epoca delle recinzioni seicentesche (*enclosures*), in cui i contadini, che vivevano sulla e della terra come bene comune, furono espulsi dai processi di privatizzazione e di divisione della terra comune, processi che diedero origine al proletariato moderno e alla sua nuda vita.

Parlando di Spinoza e della sua resistenza alla norma e alla disciplina della sovranità, Augusto Illuminati mette in evidenza la natura giuridico-normativa dei processi di recinzione: Spinoza "non ignora la terra, ma la sua non è la campagna perimetrata dalle *enclosures* seicentesche, recintata per l'allevamento e la caccia, dove le pecore – per dirla con i *Levellers* – divoravano gli uomini, non è la terra dove gli uomini sono ridotti a pecore inerti per imparare soltanto a servire, perché quella non è pace né cittadinanza, bensì *solitudo*, deserto" (A. Illuminati, Spinoza atlantico, Edizioni Ghilbi, Milano, 2008, p. 15). L'accumulazione originaria o primitiva, come dimostrato da Sandro Mezzadra, ossia la salarizzazione e proletarizzazione di milioni di persone, è dunque un processo che si ripresenta storicamente ogniqualvolta l'espansione del capitale si scontra contro il comune prodotto da rapporti sociali e da cooperazioni liberi dalle leggi dello sfruttamento capitalistico (S. Mezzadra, *La "cosiddetta" accumulazione originaria*, in AAVV, *Lessico marxiano*, manifestolibri, Roma, 2008). La produzione del comune *precede*, dunque, lo sviluppo capitalistico, lo anticipa, lo eccede, ne determina l'articolazione futura.

Sul divenire rendita del profitto

Il ruolo *non* parassitario della finanza, la sua capacità di produrre rendite in modo da assicurare l'aumento del consumo, non si spiega comunque solo dal punto di vista distributivo. E' ben vero che la finanza si nutre del profitto non accumulato, non reinvestito in capitale (costante e variabile) e moltiplicato in modo esponenziale grazie all'ingegneria finanziaria, come è vero che l'aumento dei profitti permette di distribuire quote di plusvalore ai detentori di attivi patrimoniali. Sotto questo profilo (ripetiamo: *distributivo*), l'analisi della finanziarizzazione evidenzia veri e propri processi perversi, quali l'autonomizzazione del capitale finanziario da qualsivoglia interesse collettivo (stabilità salariale e occupazionale, crollo delle rendite pensionistiche e dei risparmi investiti in borsa, impossibilità di accedere al consumo a credito, vaporizzazione delle borse di studio), dinamiche autoreferenziali in cui la ricerca di rendimenti azionari sempre più elevati genera l'aumento di profitti fittizi tramite la proliferazione di strumenti finanziari ingovernabili perché fuori da ogni regola e controllo. Lo sviluppo-crisi di questo modo di produzione acuisce in tal modo il divario tra bisogni sociali e logiche finanziarie basate su criteri di iper-reddittività: nei paesi sviluppati, l'affermarsi del modello antropogenetico, in cui il consumo si orienta in modo crescente verso i settori sociale, sanitario, formativo e culturale, si confronta con la privatizzazione di ampi settori precedentemente gestiti con criteri pubblici; nei paesi emergenti, l'espansione degli spazi di valorizzazione provoca processi di ipersfruttamento e di distruzione delle economie locali. Le esigenze di redditività imposte dal capitalismo finanziario alla società intera rafforzano la regressione sociale sotto l'incalzare di un modello di crescita che, per distribuire ricchezza, sacrifica volentieri la coesione sociale e la qualità di vita stessa. Deflazione salariale, patologizzazione del lavoro con

aumenti dei costi sanitari generati dallo stress lavorativo (fino al 3% del PIL), peggioramento dei bilanci sociali, sono gli effetti della logica finanziaria e delle delocalizzazioni aziendali tipiche del capitalismo finanziario.

Il *problema* è che, analizzato da un punto di vista distributivo (in ultima istanza economicistico), lo sviluppo-crisi del capitalismo finanziario conduce ad un vero e proprio vicolo cieco. Quanto si è buttato dalla finestra, ossia il luogo comune della natura parassitaria della finanza, rientra implicitamente dalla porta principale. L'*impasse*, teorico prima ancora che pratico-politico, è sotto gli occhi di tutti: l'impossibilità di elaborare strategie di uscita dalla crisi, il ricorso a misure di stimolo dell'economia che da una parte presuppongono il salvataggio della finanza (di cui siamo davvero ostaggio), ma dall'altra parte vanificano le possibilità stesse di rilancio economico.

Per analizzare criticamente, ossia politicamente, la crisi del capitalismo finanziario occorre ripartire dall'inizio, ossia da quell'aumento dei profitti senza accumulazione che è all'origine della finanziarizzazione. Occorre cioè analizzare la finanziarizzazione come l'altra faccia di un processo di *produzione* di valore che è venuto affermandosi a partire dalla crisi del modello fordista, a partire cioè dalla incapacità capitalistica di succhiare plusvalore dal lavoro vivo immediato, il lavoro salariato di fabbrica. *La tesi che qui si avanza è che la finanziarizzazione non è una deviazione improduttiva/parassitaria di quote crescenti di plusvalore e di risparmio collettivo, bensì la forma di accumulazione del capitale simmetrica ai nuovi processi di produzione del valore.* La crisi finanziaria odierna va quindi interpretata come blocco dell'accumulazione di capitale più che come esito implosivo di un processo di mancata accumulazione del capitale.

Oltre il ruolo della finanza nella sfera del consumo, quel che è successo in questi ultimi 30 anni è un mutamento dei processi di produzione dello stesso plusvalore. Si è avuta una trasformazione dei processi di valorizzazione che vede l'estrazione di valore non più circoscritta ai luoghi deputati della produzione di beni e servizi, ma che si estende oltre i cancelli delle fabbriche, che entra direttamente nella sfera della *circolazione* del capitale. Si tratta dell'estensione dei processi di estrazione di valore alla sfera della riproduzione e della distribuzione, un fenomeno, sia detto di passaggio, da molto tempo ben conosciuto dalle donne. Sempre più esplicitamente, anche in sede di teorie e strategie manageriali, si parla di *esternalizzazione* dei processi di produzione, di “*crowdsourcing*”, ossia di messa a valore della folla (*crowd*) e delle sue forme di vita (Jeff Howe, *Crowdsourcing. Why the power of the crowd is driving the future of business*, New York, 2008).

Analizzare il capitalismo finanziario sotto questo profilo produttivo significa parlare di bioeconomia (Andrea Fumagalli, *Bioeconomia e capitalismo cognitivo*, Carocci, Roma, 2007) o di biocapitalismo, “quella forma che si caratterizza per il suo crescente intreccio con le vite degli esseri umani. In precedenza, il capitalismo faceva principalmente ricorso alle funzioni di trasformazione delle materie prime svolte dai macchinari e dai corpi dei lavoratori. Il biocapitalismo invece produce valore estraendolo, oltre che dal corpo operante come strumento materiale di lavoro, anche dal corpo inteso nella sua globalità.” (Vanni Codeluppi, *Il biocapitalismo. Verso lo sfruttamento integrale di corpi, cervelli ed emozioni*, Bollati Boringhieri, Torino, 2008). Nella nostra analisi della crisi finanziaria il riferimento al corpo di studi e teorie del biocapitalismo e del capitalismo cognitivo sviluppate in questi anni è di tipo meramente metodologico: più che una descrizione accurata e esaustiva delle sue caratteristiche salienti (peraltro già effettuata dagli autori appena citati e da un numero crescente di studiosi), in questa sede ci interessa mettere in evidenza il nesso tra finanziarizzazione e processi di produzione del valore che è alla base dello sviluppo-crisi del nuovo capitalismo.

Gli esempi empirici di esternalizzazione della produzione del valore, di sua estensione alla sfera riproduttiva sono ormai moltissimi (Marie-Anne Dujarier, *Le travail du consommateur. De McDo à eBay: comment nous coproduisons ce que nous achetons*, La découverte, Parigi, 2008).

Dalla prima fase *outsourcing* aziendale, che ha visto l'emergere del lavoro atipico del lavoro autonomo di seconda generazione, la colonizzazione capitalistica della sfera della circolazione è proceduta senza sosta, fino a trasformare il consumatore in vero e proprio produttore di valore economico. E' utile, anche a rischio di semplificare l'analisi, ragionare su esempi ormai paradigmatici. Si pensi all'Ikea che, dopo aver delegato al cliente tutta una serie di funzioni (individuazione del codice dell'articolo desiderato, ricerca dell'oggetto, rimozione dagli scaffali, caricamento sull'auto, ecc.) esternalizza il lavoro di montaggio della libreria Billy, esternalizza cioè dei costi fissi e variabili consistenti che vengono sopportati dal consumatore con un minimo di beneficio sui prezzi, ma con grossi risparmi per l'azienda in termini di costi. Si possono fare altri esempi: le aziende di software, a cominciare da Microsoft o da Google, fanno abitualmente testare ai consumatori le nuove versioni dei loro programmi, ma anche i programmi appartenenti al cosiddetto *software open source* sono frutto del lavoro di miglioramento svolto da una moltitudine di persone, da "consumatori produttivi".

Una prima conseguenza dei nuovi processi di valorizzazione del capitale è la seguente: la quantità di plusvalore creato dai nuovi dispositivi di estrazione del valore è *enorme*. Essa si basa sulla compressione del salario diretto e indiretto (pensioni, ammortizzatori sociali, rendimento dei risparmi individuali e collettivi), sulla riduzione del lavoro socialmente necessario con sistemi aziendali flessibili e reticolari (precarizzazione, occupazione intermittente), e sulla creazione di un bacino sempre più vasto di lavoro gratuito (il lavoro nella sfera del consumo e della riproduzione, con in più l'intensificazione del lavoro cognitivo). La quantità di plusvalore, ossia di lavoro non pagato, è all'origine dell'aumento dei profitti non reinvestiti nella sfera della produzione, profitti il cui aumento non genera quindi crescita occupazionale né tanto meno salariale.

Sotto questo profilo, e con riferimento a un dibattito marxista sulle cause della crisi (*La Brèche*), si può quindi essere parzialmente d'accordo con la tesi di Alain Bihr secondo il quale siamo ormai in presenza di una "eccedenza di plusvalore" ma, a differenza di Bihr e di Husson (già citato), questo non è il risultato di una mancata accumulazione, di un non reinvestimento dei profitti in capitale costante e variabile. L'eccedenza di plusvalore è, *invece*, il risultato di un *nuovo processo di accumulazione* che dalla crisi del fordismo in poi si è dato *nella* sfera della circolazione e della riproduzione del capitale. Le obiezioni di François Chesnais, per il quale l'eccedenza di plusvalore non ha portato soltanto alla ricerca di nuovi sbocchi di mercato, dato che un numero importante di multinazionali americane e europee hanno di fatto accresciuto i loro investimenti diretti all'estero (in Cina, Brasile e, con qualche difficoltà, in India), andrebbe quindi ampliata: gli investimenti diretti, riflesso della tipica sete di profitto del capitale, non sono stati effettuati solo all'esterno dei paesi economicamente sviluppati, *ma al loro stesso interno*, appunto nella sfera della circolazione e della riproduzione. E questo, lo si voglia o no, è l'esito della lunga marcia del capitale contro la classe operaia fordista, un esito non necessariamente felice per il capitale medesimo.

Gli studi del capitalismo cognitivo, oltre ad evidenziare la centralità del lavoro cognitivo/immateriale nella produzione di valore aggiunto, dimostrano la crescente perdita di importanza strategica del capitale fisso (beni strumentali *fisici*) e il trasferimento di una serie di funzioni produttive-strumentali nel corpo vivo della forza-lavoro (Christian Marazzi, *Capitalismo digitale e modello antropogenetico del lavoro. L'ammortamento del corpo macchina*, in J. L. Laville, C. Marazzi, M. La Rosa, F. Chicchi (a cura di), *Reinventare il lavoro*, Sapere 2000, Roma, 2005). "L'economia della conoscenza contiene al suo interno un curioso paradosso. La prima unità di ogni nuovo bene è molto costosa per le imprese, perché per arrivare a produrla e commercializzarla sono necessari ingenti investimenti sul piano della ricerca. Le successive unità invece costano pochissimo, perché si tratta semplicemente di replicare un originale ed è possibile farlo in maniera economica grazie ai vantaggi derivanti dalla delocalizzazione produttiva, dalle tecnologie disponibili e dai processi di digitalizzazione. Ne consegue che le imprese concentrano i loro sforzi e le loro risorse nella produzione di idee, trovandosi però ad affrontare la progressiva tendenza all'aumento dei costi" (Codeluppi, *op. cit.*,

p.24. A questo proposito si veda il lavoro fondamentale di E. Rullani, *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Carocci, Roma, 2004).

Questa caratteristica del capitale cognitivo, che rimanda alla teoria dei *rendimenti crescenti*, è all'origine sia di forme di esternalizzazione di interi segmenti di attività in paesi a basso costo del lavoro, sia di processi di creazione di *scarsità* (brevetti, patenti, *copyright*) necessari per ammortizzare i costi iniziali con prezzi di vendita monopolistici, sia, infine, di riduzione dell'investimento diretto in beni capitali. Per ridurre i costi iniziali, inoltre, le imprese “non pensano più ad acquistare beni capitali, ma a prendere a prestito, attraverso varie forme di contratti di noleggio, il capitale fisico di cui hanno bisogno, scaricandone i costi relativi come costi d'esercizio, alla stregua di un costo dell'attività” (Jeremy Rifkin, *L'era dell'accesso. La rivoluzione della new economy*, Mondadori, Milano, p.57).

E' dunque a partire dalle caratteristiche salienti dei processi postfordisti di produzione che va reinterpretato il rapporto tra accumulazione, profitti e finanziarizzazione. L'aumento dei profitti che ha alimentato la finanziarizzazione è stato possibile perché nel biocapitalismo il concetto stesso di accumulazione del capitale si è trasformato. Esso non consiste più, come in epoca fordista, in investimento in capitale costante e in capitale variabile (salario), bensì in investimento in dispositivi di produzione e captazione del valore prodotto all'esterno dei processi direttamente produttivi. Queste *tecnologie di crowdsourcing* rappresentano la nuova composizione organica del capitale, ossia il rapporto tra capitale costante diffuso nella società e capitale variabile anch'esso deterritorializzato, despazializzato, disperso nella sfera della riproduzione, del consumo, delle forme di vita, dell'immaginario individuale e collettivo. Il nuovo capitale costante, a differenza del sistema di macchine (fisiche) tipiche dell'epoca fordista, è costituito, oltre che dalle tecnologie dell'informazione e dell'informazione (TIC), da un insieme di sistemi organizzativi immateriali che succhiano pluslavoro inseguendo i lavoratori in tutti i loro momenti di vita, col risultato che la giornata lavorativa, il tempo di lavoro vivo, si allunga e si intensifica. L'aumento della quantità di lavoro vivo non solo riflette il trasferimento dei mezzi di produzione strategici (conoscenza, i saperi, la cooperazione) nel corpo vivo della forza-lavoro, ma permette di spiegare la tendenziale perdita di valore economico dei classici mezzi di produzione. Non è quindi un mistero se il ricorso ai mercati borsistici in tutti questi anni non sia stato finalizzato agli investimenti direttamente generatori di aumento del volume di occupazione e di salario, bensì all'aumento puro e semplice del valore azionario. L'autofinanziamento degli investimenti, semmai, dimostra che la leva dell'accumulazione ha a che fare con la finanziarizzazione in quanto dispositivo di produzione e captazione del valore all'interno della società.

L'aumento dei profitti degli ultimi trent'anni è quindi imputabile a una produzione di plusvalore *con* accumulazione, per quanto un'accumulazione del tutto inedita perché esterna ai classici processi produttivi. Si giustifica in tal senso l'idea di un “divenire rendita del profitto” (e in parte del salario stesso) come effetto di captazione di un valore prodotto all'esterno degli spazi direttamente produttivi. L'odierno sistema di produzione assomiglia curiosamente al circuito economico settecentesco centrato sull'attività agricola e teorizzato dai fisiocratici. Nei *Tableaux économiques* di Quesnay la rendita rappresenta la quota del prodotto netto generato dal lavoro agricolo del salariato (compreso il lavoro del capitalista affittuario, il cui reddito era considerato alla stessa stregua del salario dei suoi lavoratori, e non come profitto) e i mezzi di produzione fisici non sono neppure presi in considerazione. Quesnay definiva i produttori di beni strumentali (capitale costante) come facenti parte della classe *sterile*, cioè non produttiva di prodotto netto. Escludere il capitale costante, i beni strumentali, dai fattori di produzione del prodotto netto fu certamente un errore, come in seguito dimostrato dai padri dell'economia politica classica sull'onda della prima rivoluzione industriale. Ma si trattò di un errore *produttivo di conoscenza*, se è vero che la successiva scoperta del valore economico del capitale costante e della sua differenza qualitativa rispetto al capitale variabile fu alla base di quel salto epistemologico che segnò radicalmente la modernità del capitalismo, ossia la *separazione* tra capitale e lavoro, l'*autonomizzazione* reciproca di entrambi i “fattori di produzione”, così come

la leva di *sviluppo-crisi* del capitalismo nascente.

Si potrebbe dire che le forme di vita che innervano il corpo sociale sono l'equivalente della terra nella teoria della rendita di Ricardo. Solo che, diversamente dalla rendita ricardiana (assoluta e differenziale), quella odierna è una rendita assimilabile al profitto proprio *in virtù* degli stessi processi di finanziarizzazione. La finanziarizzazione, con le logiche che le sono specifiche, in particolare l'autonomizzazione della produzione di denaro a mezzo di denaro dai processi direttamente produttivi, è l'altra faccia dell'esternalizzazione della produzione di valore tipica del biocapitalismo. Essa non solo contribuisce a produrre quella domanda effettiva necessaria per la *realizzazione* del plusvalore prodotto, non solo cioè crea quella massa di rendite e di debiti senza i quali la crescita del PIL sarebbe modesta e stagnante. La finanziarizzazione *determina* in modo fondamentale le continue innovazioni, i continui salti produttivi del biocapitalismo, e lo fa imponendo a tutte le imprese, quotate e non, e alla società intera le sue logiche iperproduttiviste centrate sul primato del valore azionario. I salti produttivi determinati dalla finanziarizzazione si effettuano sistematicamente attraverso “distruzione creativa” di capitale, attraverso crisi sempre più frequenti e ravvicinate, crisi in cui l'accesso alla ricchezza sociale, dopo essere stato sollecitato strumentalmente, viene di volta in volta distrutto.

A partire dalla crisi del fordismo degli anni '70, le bolle speculative vanno quindi interpretate come momenti di crisi all'interno di un processo di lunga durata di “colonizzazione capitalistica” della sfera della circolazione. Questo processo è *globale*, ossia spiega la globalizzazione come processo di sussunzione di quote crescenti di periferie socio-economiche locali e globali secondo la logica del biocapitalismo finanziario. Il passaggio dall'imperialismo all'impero, ossia da una rapporto dipendentista tra sviluppo e sottosviluppo in cui le economie del Sud fungevano essenzialmente da sbocchi *esterni* di mercato oltre che da fonti di materie prime a buon mercato, alla globalizzazione imperiale, in cui viene meno la dicotomia tra dentro e fuori, va anch'esso ascritto alla logica capitalistica di esternalizzazione dei processi di produzione del valore. *La finanziarizzazione rappresenta la modalità adeguata e perversa dell'accumulazione nel nuovo capitalismo.*

Una crisi di *governance* globale

Iniziata nell'agosto del 2007 con l'esplosione dei mutui *subprime*, la crisi finanziaria appare sempre più una crisi di lungo periodo, una crisi costellata da *credit crunch*, fallimenti bancari, continui interventi delle autorità monetarie che non riescono ad incidere sulla strutturalità della crisi, misure di rilancio economico sempre più costose, rischi di insolvenza per i singoli paesi, pressioni deflazionistiche e possibili ritorni violenti dell'inflazione, aumento della disoccupazione e riduzione dei redditi. A tutti gli effetti, questa crisi è *storica*, nel senso che racchiude in sé tutte le contraddizioni venutesi accumulando nel corso della graduale finanziarizzazione dell'economia iniziata con la crisi del modo fordista di accumulazione (per un'analisi della deregolamentazione del sistema bancario, anch'essa iniziata negli anni '70, si veda, di Barry Eichengreen, *Anatomy of the financial crisis*, Vox, <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/1684>).

Nondimeno, la crisi attuale trova nella crisi asiatica del 1997-1999 il suo momento di determinazione e accelerazione. La crisi asiatica segna un cambiamento di regime nell'ordine finanziario internazionale dal momento in cui i paesi del sud est asiatico, per uscire dalla crisi da sovraindebitamento in dollari che aveva causato la speculazione immobiliare e il sovrainvestimento industriale in moneta locale, decidono da quel momento in poi di accumulare riserve in divise internazionali per premunirsi contro il rischio di ulteriori crisi distruttive implicito nell'instabilità del sistema monetario e finanziario mondiale. Si tratta di un cambiamento radicale di modello economico, nella misura in cui, da una crescita trainata dalla domanda interna, i paesi asiatici scelgono un modello di crescita basato sulle esportazioni. In tal modo, da debitori in dollari, diventano creditori, in particolare degli Stati Uniti (M. Aglietta, *op. cit.*, pp. 33-37).

Per accumulare divise estere, i paesi asiatici adottano politiche “predatrici” sul commercio internazionale ricorrendo a forti svalutazioni, a politiche di deflazione competitiva e alla limitazione del consumo interno. Se a ciò si aggiunge l'apertura del commercio internazionale a paesi come la Cina e l'India, si capisce come il risultato netto della svolta asiatica sia stato di tipo deflativo: certamente per i salari, che di colpo hanno subito gli effetti del raddoppio del volume mondiale di forza-lavoro attiva, ma deflativa anche per i beni industriali di consumo prodotti e esportati dalla Cina e, in misura minore ma qualitativamente importante, dall'India. La deflazione salariale “è stata d'altra parte aggravata fortemente dall'irruzione di logiche finanziarie all'interno delle imprese del settore reale dell'economia, attraverso procedure come il riacquisto di imprese a mezzo di indebitamento a effetto leva (il *leveraged buy-out* o LBO)” (Sapir, *op. cit.*, p 5).

Il rischio di deflazione si rivela ancora più reale dopo la crisi della bolla Internet. Infatti, a partire dal 2002, il disindebitamento delle imprese indebitatesi nel periodo espansivo della bolla internetiana (1998-2000), costringe la Federal Reserve di Alan Greenspan a perseguire una politica monetaria espansiva. Per evitare di entrare nel circolo vizioso della deflazione sperimentato dal Giappone negli anni '90, le autorità monetarie americane decidono di mantenere bassi i tassi di interesse (attorno all'1%) per un periodo particolarmente lungo, anche perché, con i fallimenti di imprese (Enron, per citarne solo una) intervenuti dopo il 2002, la politica monetaria espansiva non riesce a ristabilire la fiducia dei mercati borsistici. In ogni caso, i tassi di interesse reali *negativi* favoriscono l'indebitamento privato, ma nel medesimo tempo incitano le banche a sviluppare la panoplia di strumenti finanziari e le cartolarizzazioni oggi sotto accusa (gli ormai famosi *toxic assets*) per aumentare il volume del credito.

La bolla immobiliare dei *subprime* inizia in questo contesto. Le imprese riescono, per quanto parzialmente, a disindebitarsi grazie ai tassi reali negativi, per contro le economie domestiche americane si indebitano (spesso e volentieri sono *sollecitate* ad indebitarsi) in modo esponenziale. L'aumento del consumo a mezzo di debiti aggrava il deficit commerciale americano e, di conseguenza, rafforza ancor più le politiche monetarie mercantiliste dei paesi asiatici (che, come detto, sterilizzano i guadagni realizzati acquistando massicciamente dollari per evitarne la svalutazione, e con le eccedenze budgetarie creano i Fondi Sovrani). La tendenza deflazionistica si aggrava, anche perché le eccedenze commerciali dei paesi asiatici (malgrado le misure di sterilizzazione) generano investimenti negli stessi paesi esportatori, investimenti che a loro volta migliorano la competitività dei paesi emergenti non solo per il basso costo del lavoro, ma anche per la qualità dei prodotti e il più elevato valore aggiunto.

Per quanto schematica, la descrizione della dinamica che ha portato allo scoppio della bolla *subprime* dimostra che la crisi è maturata all'interno di una precisa configurazione mondiale del processo di accumulazione capitalistico. All'interno di questa configurazione, la finanziarizzazione ha permesso al capitale *globale* di crescere grazie alla produzione di rendite finanziarie e di debiti al consumo che hanno dato *coerenza sistemica* agli scambi internazionali. La crescita globale, in particolare dopo la crisi della bolla internetiana e il disindebitamento delle imprese che ne è seguito, ha visto il capitale ristrutturarsi con ulteriori processi di esternalizzazione tali da ridurre il costo del lavoro vivo con aumenti della quantità di plusvalore non correlati ad aumenti proporzionali degli investimenti in capitale costante. Infatti, in particolare dal 1998 al 2007, le grandi imprese (S&P500) hanno conosciuto un aumento particolarmente elevato della parte di profitti non reinvestiti (*free cash flow margins*), un accumulo di liquidità del tutto parallelo all'aumento anch'esso elevato del consumo, sia con riduzione del risparmio delle famiglie che con ricorso all'indebitamento.

Come sempre, le crisi del capitale si scatenano a causa delle stesse forze che ne hanno determinato la crescita (il tipico movimento palindromico del ciclo degli affari). Ma *questa* crisi mette in luce qualcosa di inedito rispetto alle crisi precedenti, ossia la perdita di capacità da parte delle autorità monetarie statunitensi di gestire le liquidità che arrivano sul loro mercato in

conseguenza della strategia monetaria “mercantilista” messa in campo dai paesi asiatici dopo la crisi del '97-'99. Questa specificità (Alan Greenspan parlò a suo tempo di “enigma”, *conundrum*), già evidenziata da Michel Aglietta e Laurent Berrebi (*Désordres dans le capitalisme mondial*, Odile Jacob, Parigi, 2007), rimanda alle conseguenze dell'afflusso di liquidità dai paesi emergenti e dai paesi produttori e esportatori di petrolio sul mercato dei titoli obbligazionari americani, in particolare *Treasury bonds* e obbligazioni di Fannie Mae e Freddie Mac. L'afflusso massiccio e continuo di liquidità dai paesi emergenti, infatti, *riduce* i tassi di interesse a lungo termine, come i Buoni del Tesoro, e questo *malgrado* i ripetuti tentativi della Fed tra il 2004 e il 2007 di frenare l'aumento del volume dei crediti con l'aumento dei tassi di interesse diretti a breve termine (che dall'1% salgono fino al 5,25%). “E' questa situazione molto speciale di curve invertite, dove i tassi d'interesse lunghi sono diventati inferiori ai tassi brevi – situazione atipica su un periodo così lungo – che ha fatto sì che il costo del credito sia rimasto molto basso per parecchio tempo negli Stati Uniti, malgrado una politica monetaria sempre più restrittiva” (Aglietta, *op. cit.*, p. 39). Potendo prendere a prestito sui mercati all'ingrosso della moneta, le banche hanno quindi i mezzi per far crediti sempre più a rischio alle economie domestiche. Di conseguenza, i prezzi dei beni immobiliari negli Stati Uniti aumentano fino all'autunno del 2006 e fino al 2008 in diversi paesi europei (in Francia aumentano da 60 a 80%, in Inghilterra e in Spagna raddoppiano in dieci anni).

La crisi di *governance* delle autorità monetarie statunitensi si spiega, dunque, come incapacità di gestire gli effetti dell'afflusso di liquidità dal resto del mondo, soprattutto dai paesi emergenti. Di fatto, la globalizzazione post-crisi asiatica *occulta* all'interno dei paesi sviluppati l'aumento del rischio di crisi interno al ciclo degli affari, perché la riduzione dei premi sui rischi dei titoli obbligazionari (titoli a lungo termine) favorisce l'esposizione del settore finanziario alla valorizzazione di tutti gli attivi patrimoniali. Di nuovo, in questo processo è la *dimensione temporale* che è centrale nell'analisi della crisi. I segnali di crisi dell'immobiliare si manifestano già a partire dal 2004, tant'è vero che la Fed inizia la sua corsa all'aumento dei tassi d'interesse. Ma l'afflusso di liquidità dall'esterno vanifica le misure di politica monetaria, così che la bolla continua imperterrita gonfiarsi fino all'agosto del 2007. Non solo: già a metà 2006 i prezzi dell'immobiliare arrestano la loro ascesa, per poi calare verso la fine dello stesso anno. Ma la bolla esplode nell'agosto del 2007 perché le agenzie di notazione (*rating*) si decidono finalmente a declassare i titoli (ormai tossici) emessi sul credito, quindi un anno dopo l'inversione del ciclo degli affari (a conferma di questa ricostruzione della crisi post-asiatica, si veda *The Economist*, *When a flow becomes a flood*, 24 gennaio, 2009).

La crisi di *governance* monetaria, in altre parole, svela uno *scarto* tra ciclo economico e ciclo monetario, nel senso che il primo si sviluppa in un tempo più breve del secondo. Nel ciclo dell'economia reale, come in tutti i *business cycles*, la crisi inizia nel momento in cui l'aumento inflazionistico dei prezzi (ad esempio dei beni immobiliari, ma non solo) finisce con l'indurre un aumento *decescente* della domanda. La domanda cresce sempre più lentamente perché l'attualizzazione del flusso di redditi futuri non giustifica più l'aumento “irrazionale” dei prezzi dei beni sui quali si concentra la bolla. Nei “vecchi” cicli economici, questo rallentamento di solito si manifestava con l'avvicinarsi al pieno impiego. Per il sistema bancario questo significa un rallentamento del ritmo di ripagamento dei crediti elargiti nella fase ascendente del ciclo. Le imprese e i consumatori indebitati, cioè, danno segni di difficoltà nel ripagare i loro debiti perché il volume delle vendite (per le imprese) e/o dei redditi (per le economie domestiche) incomincia a ridursi. Per le banche, da quelle secondarie alle banche centrali, questo è il momento di aumentare i tassi di interesse.

La globalizzazione finanziaria posticipa la resa dei conti, l'inversione del ciclo, appunto perché il volume dei crediti alle imprese e ai consumatori può continuare ad aumentare malgrado i segni di inversione del ciclo dell'economia reale interna (inizio della caduta dei prezzi dei beni immobiliari). Malgrado, anche, un andamento della bilancia dei pagamenti americana che contribuisce ad occultare i sintomi della crisi imminente. Infatti, fino a quando l'afflusso massiccio di risparmi dai paesi emergenti in cerca di rendimenti non elevati ma sicuri è

controbilanciato dal flusso di investimenti americani diretti all'estero (che hanno rendimenti superiori a quelli interni e che aumentano i profitti delle imprese US, soprattutto quando il dollaro è basso relativamente alle altre monete), le autorità monetarie statunitensi possono evitare di affrontare di petto il problema, *a tutti da tempo evidente*, degli squilibri commerciali internazionali.

Inoltre, lo scarto temporale in cui si inverte la crisi di *governance* monetaria statunitense è all'origine della trasformazione della crisi regionale in crisi *immediatamente* globale. Sicuramente, ciò è dovuto alla disseminazione dei rischi e dei titoli tossici che in questo periodo contagia i portafogli di banche, assicurazioni, *hedge* e *equity funds*, fondi pensione e di investimento di tutto il mondo. A ben guardare, però, si tratta di una crisi che va ben oltre la diffusione mondiale dei titoli tossici, come dimostra la totale inefficacia di tutte le misure di intervento prese finora dai governi di tutto il mondo per ricapitalizzare il sistema bancario e assicurativo con iniezioni gigantesche di liquidità. La crisi di *governance* monetaria, si può quindi affermare, spiega *solo* una parte, solo l'*inizio* della crisi che stiamo vivendo. Prova ne è che, nel momento peggiore della crisi finanziaria – ottobre del 2008 – contrariamente a quanto tutti si aspettavano, il dollaro si è *rivalutato* contro tutte le altre monete. “L'anomalia è che il dollaro si è rafforzato nel corso delle ultime settimane contro quasi tutte le altre monete” (Eichengreen, *cit.*). Può però succedere, come dopo la rivalutazione del dollaro dell'agosto del 2007 (in piena crisi dei *subprime*), che il dollaro riprenda a perdere di valore, con inevitabili effetti inflazionistici su scala mondiale (causati, come nel corso del 2007-08 da forti rialzi del prezzo del petrolio e dei beni alimentari). Il che fa supporre che gli squilibri globali tra paesi strutturalmente deficitari, come gli Stati Uniti e l'Inghilterra, e paesi strutturalmente in surplus, come i paesi emergenti, ma anche la Germania e il Giappone, siano destinati a durare ancora a lungo. A lungo, ossia *oltre* le misure di salvataggio e la ridefinizione delle regole bancarie e finanziarie che, dopo la crisi internettiana e fino allo scoppio della bolla *subprime*, hanno permesso al flusso di liquidità verso gli USA di produrre quell'effetto leva del credito che abbiamo visto.

Basterebbe porsi una domanda, solo apparentemente provocatoria: cos'altro potevano fare le autorità monetarie americane e del resto del mondo? Certo, col senno del poi si può dire di tutto, si può ad esempio invocare (*ex post*, appunto) politiche monetarie prudenziali, aumenti delle riserve bancarie, migliori controlli della qualità dei titoli emessi, regole più stringenti sulle cartolarizzazioni basate su mutui ipotecari *subprime*, e via di questo passo. Ma cosa avrebbero potuto fare le autorità monetarie americane e le banche centrali dei paesi emergenti, le prime confrontate col rischio di deflazione, le seconde uscite a pezzi dalla crisi del '97-'99? La risposta è: niente di diverso da quello che hanno fatto. Basti dire che, se la Fed avesse attuato una politica monetaria più restrittiva per contenere o diminuire il deficit esterno della bilancia corrente, il risultato sarebbe stato una recessione negli Stati Uniti e, di conseguenza, anche nei paesi emergenti. Oltretutto, la Fed come avrebbe potuto giustificare una politica monetaria restrittiva quando il problema non era l'inflazione, bensì la deflazione?

E' solo il caso di ricordare che una caratteristica peculiare del capitalismo finanziario odierno e della politica monetaria che gli è propria, è l'impossibilità di gestire dall'esterno quanto accade all'interno del ciclo economico-finanziario. Le analisi teoriche di André Orléan, Michel Aglietta, Robert Shiller, George Soros, Frédéric Lordon, per citare i migliori, dimostrano come, per interpretare il comportamento degli operatori finanziari sulla base di modelli di *Value-at-risk*, sia impossibile distinguere tra funzione cognitiva e funzione manipolativa, tra razionalità economica e comportamento mimetico della molteplicità degli attori. La teoria neoclassica delle aspettative razionali basata sull'informazione perfetta e trasparente dei mercati è da tempo fuori gioco perché rimuove un fattore centrale dei mercati finanziari, ossia l'intrinseca *incertezza* che li caratterizza, una incertezza basata sul venire meno della dicotomia tra economia reale e economia finanziaria, tra dentro e fuori il sistema economico globale. C'è una particolare debolezza ontologica dei modelli di calcolo delle probabilità utilizzati per valutare i rischi che è dovuta alla natura *endogena* delle interazioni degli operatori finanziari (vedi André Orléan, La

notion de valeur fondamentale est-elle indispensable à la théorie financière?, *Regards croisés sur l'économie. Comprendre la finance contemporaine*, 3, marzo 2008). Il che spiega gli “errori di valutazione” del rischio non tanto, o non solo, come errori imputabili al conflitto di interesse scandalosamente tipico delle agenzie di *rating*, ma come espressione dell'impossibilità (ontologica) di stabilire delle regole o meta-regole tali da poter disciplinare i mercati secondo principi cosiddetti razionali (come tentato con Basilea I e Basilea II).

In prima approssimazione, si può sostenere che la crisi di *governance* ha la sua origine in una duplice *resistenza*: da una parte, la resistenza dei paesi emergenti contro ogni tentativo di mantenerli in una posizione subalterna rispetto ai paesi sviluppati, una resistenza che li ha portati a modificare il modello di crescita dopo la crisi asiatica. Il modello asiatico *export-oriented* ha di fatto trasformato il cumulo di risparmi non reinvestiti all'interno in *rendita finanziaria* realizzata con il dirottamento di liquidità verso l'esterno; dall'altra parte, la resistenza delle economie domestiche americane, che hanno giocato la carta della *rendita sociale*, una sorta di “dentro e contro” la finanziarizzazione dell'economia. Per un certo lasso di tempo le famiglie americane hanno agito, per quanto in forma finanziariamente instabile, sul terreno dei diritti di proprietà sociale, il diritto alla casa e al consumo (indebitato) di beni e servizi. E questo, è bene ricordarlo, in un periodo di disinvestimento statale da settori fondamentali come l'educazione e la formazione, un disinvestimento che ha causato l'aumento impressionante del costo dell'educazione, costringendo le famiglie ad indebitarsi per poter far studiare i propri figli. Il *deficit spending* privato, lungi dall'essere il riflesso di una inclinazione tutta americana a vivere al di là dei propri mezzi, è un fenomeno che ha le sue radici nella svolta liberista d'inizio anni '80 e nella crisi del Welfare State che ne è seguita.

Scenari geomonetari

La crisi è la modalità capitalistica di riportare all'ordine economico la dimensione sociale, e potenzialmente politica, delle resistenze maturate nella fase ascendente del ciclo. Tuttavia, questa crisi è scoppiata sulla base di un tale groviglio di contraddizioni e di rigidità su scala globale che difficilmente misure di intervento keynesiane su scala regionale riusciranno a sciogliere. E' dunque evidente che l'uscita dalla crisi è possibile solo se le misure di rilancio economico sono iscritte in precise strategie geopolitiche o geomonetarie.

Gli scenari a medio termine (da cinque a dieci anni) estrapolati dalla crisi attuale sono sostanzialmente tre: “Il primo, fondato sulla coppia Stati Uniti-Cina (Chimerica), dunque su un patto fra dollaro e yuan. Il secondo allarga il gioco alla Russia e potenze eurooccidentali, Germania e Francia in testa, vincolate da un accordo speciale tra Eurolandia e rublo (Eurussia). Così determinando, in parallelo all'asse sino-americano, le premesse di una super-Bretton Woods, un concordato a 360 gradi fra tutte le maggiori potenze. Il terzo scenario è l'inasprimento degli squilibri (a cominciare dall'impazzimento della maionese veterocontinentale, e dei conflitti in corso), fino a rendere del tutto ingovernabile il sistema. I catastrofisti aggiungono: per poi riprodurre l'agosto 1914, stavolta nucleare e sulla scala del pianeta” (L'impero senza credito, in *Limes*, 5, 2008).

Tutti questi scenari sono basati sull'inevitabilità del declino dell'egemonia americana, il declino dell'*impero senza credito*, formula con la quale si descrive il paradosso della massima potenza mondiale che è insieme il massimo debitore globale. Sull'ipotesi “autoevidente” del declino americano è lecito dubitare, se è vero che la crisi sta colpendo in modo particolarmente grave i paesi asiatici, dalla Cina a Singapore, dal Giappone alla Corea del Sud (Asia's suffering, in *The Economist*, 31 gennaio 2009), mentre gli Stati Uniti continuano ad essere, per quanto paradossale possa sembrare, l'unico porto sicuro per poter investire i risparmi.

La crisi attuale è maturata all'interno di un complesso assetto geomonetario che ha visto la molteplicità degli attori legati l'uno all'altro da interessi autoreferenziali. La Cina può sostenere che gli americani dovrebbero risparmiare di più, ma solo fino a quando il maggior risparmio

non intacca le sue esportazioni verso gli Stati Uniti. E gli americani possono chiedere ai cinesi, come hanno fatto più volte in passato e sempre più timidamente cercano ancora di fare, di rivalutare la loro moneta e di aumentare il consumo interno, ma si guardano bene dal frenare l'acquisto di Buoni del Tesoro da parte dei cinesi. D'altra parte, questa crisi sta già provocando una forte riduzione del flusso netto di capitali privati verso i paesi emergenti (che nel 2009 non supererà 165 miliardi di dollari, meno della metà dei 466 miliardi del 2008 e un quinto dei capitali affluiti nel 2007). Dal canto loro, le misure di stimolo fiscale e di salvataggio delle banche fallimentari occidentali non possono che generare il *crowding out* dai mercati emergenti, oltretutto aumentando il servizio sui loro debiti pubblici. Il che, sia detto di passaggio, può incitare alcuni paesi asiatici a cercare di proteggersi aumentando ancora di più le loro riserve valutarie e investendo i loro risparmi nel debito delle economie più sviluppate, reiterando in tal modo le stesse dinamiche che hanno favorito l'esplosione del credito negli Stati Uniti.

Quindi, non è il declino dell'impero americano che costringe a tentare la via della cooperazione internazionale per meglio gestire gli squilibri globali, bensì il fatto che questa crisi è destinata a durare a lungo senza che nessun paese sia in grado di sostituirsi al ruolo di guida dell'economia mondiale. Come diceva David Brooks in un articolo apparso sull'*Herald Tribune* il 2 agosto del 2008, nel sistema globale odierno ciò che paralizza il capitalismo è l'impossibilità di decidere. La dispersione del potere "dovrebbe in teoria essere una buona cosa, ma in pratica multipolarità significa potere di veto sull'azione collettiva. In pratica, questo nuovo mondo pluralistico ha dato origine alla globosclerosi, incapacità di risolvere un problema dopo l'altro". In altri termini, la crisi ha minato alla radice il concetto stesso di egemonia economico-politica unilaterale e multilaterale, ciò che costringe ad esplorare nuove forme di *governance* mondiale.

Il primo passo in questa direzione è quello di assicurare i paesi emergenti che in caso di crisi di liquidità non saranno abbandonati al se stessi. L'offerta, in ottobre, da parte della Fed, di linee di credito a quattro paesi emergenti, benché i destinatari disponessero di abbondanti riserve, va interpretata come un'innovazione in tale direzione. L'obiettivo è quello di meglio coordinare le misure di politica economica per riorientare i flussi di capitale in modo da stimolare la domanda interna ai paesi emergenti, senza comunque compromettere gli equilibri monetari tra il dollaro e le altre monete. Si badi che questa strategia *include* i paesi della zona europea, dato che la Germania è anch'essa strutturalmente in eccedenza commerciale e quindi ha tutto l'interesse a perseguire politiche di rilancio della domanda interna per contrastare il calo della domanda esterna.

Si osservi infine che l'implementazione di questa strategia geopolitico-monetaria vede per il momento il FMI giocare un ruolo del tutto marginale. Le somme in gioco vanno ben oltre le disponibilità finanziarie del Fondo. Sta di fatto che, nel medio-lungo periodo, una qualche reinvenzione operativa del FMI si rivelerà necessaria, per il semplice motivo che gli Stati Uniti non possono garantire nel medio termine l'assistenza ai paesi emergenti con linee di credito "cautelative". La costruzione di una super-Bretton Woods e del FMI come suo nuovo braccio armato, più volte invocata in modo superficiale da primi ministri come Sarkozy, deve fare i conti con una caratteristica del Fondo che riassume il nocciolo della politica neoliberista americana degli ultimi decenni. Si tratta dell'iscrizione, voluta fortemente dagli USA, negli statuti del Fondo, dell'obbligo di una convertibilità in conto capitale (una convertibilità che Keynes, durante i lavori preparatori degli accordi di Bretton Woods, aveva osteggiato con tutte le sue forze) là dove in precedenza c'era soltanto la convertibilità in conto corrente. "La differenza tra le due nozioni è pertanto essenziale. Nella seconda, si mette l'accento sui flussi di divise che sono la copertura di transazioni reali, di scambi di beni e servizi, di flussi turistici o che ancora corrispondono al rimpatrio di redditi dei migranti. Nella prima nozione sono tutte le operazioni di portafoglio, tutti gli strumenti possibili di speculazione, che sono autorizzati" (Sapir, *op. cit.*, p.3).

L'idea di una super-Bretton Woods sarebbe quindi quella di rimuovere dagli statuti quella convertibilità in conto capitale che sin dagli anni '80 ha rappresentato il presupposto dei

processi di liberalizzazione dei mercati internazionali e dell'accumulo degli squilibri globali che hanno generato ripetutamente le crisi finanziarie degli ultimi 30 anni. Oggi lo stesso FMI riconosce che questa libertà di movimento dei capitali ha contribuito non poco alla destabilizzazione del sistema degli scambi commerciali e dei flussi finanziari internazionali. Tuttavia, la rimozione dell'obbligo di convertibilità in conto capitale dagli statuti di un ipotetico nuovo FMI, che ha quale obiettivo fondamentale quello di ristabilire la *sovranità economica* delle nazioni e la simmetria dei rapporti di scambio garantita da un sistema monetario sovranazionale, avrebbe quale inevitabile conseguenza quella di bloccare il dispositivo che ha assicurato, pur con un accumulo impressionante di contraddizioni e derive finanziarie, lo sviluppo e l'affermazione del biocapitalismo. Tanto per incominciare, gli Stati Uniti non potrebbero più beneficiare dell'afflusso massiccio di liquidità dai paesi emergenti che, come visto, ha permesso al capitale statunitense di far esplodere il consumo a mezzo di debiti delle famiglie americane. Comunque si valuti l'ipotesi di una nuova Bretton Woods, è certo che una sua riforma in tal senso avrebbe effetti spettacolari su un modello di società che, dopo aver smantellato il Welfare State, ha fatto del consumo e dell'indebitamento il motore del suo stesso funzionamento. "Il punto di rottura tra i partigiani del vecchio disordine monetario e i partigiani di una vera ricostruzione del sistema monetario finanziario si concentrerà su due questioni: il controllo dei capitali e delle forme di protezionismo che permettano d'evitare l'importazione degli effetti depressivi delle politiche di alcuni paesi" (Sapir, *op. cit.*, p. 32).

In questa prospettiva, non imminente ma reale, si giocano le possibilità o meno di uscire *politicamente*, oltre che economicamente, dalla crisi in corso. Il blocco dell'accumulazione capitalistica su scala globale va reinterpretato alla luce di queste forze contraddittorie, con da una parte la possibilità che questa crisi duri molto a lungo, o comunque sia seguita sistematicamente da crisi simili e, dall'altra parte, la possibilità che, per uscire dalla crisi, il sistema monetario internazionale venga ridefinito nel nome delle sovranità nazionali e della simmetria degli scambi commerciali (Martin Woolf, Why President Obama must mend a sick world economy, *Financial Times*, 21 gennaio, 2009).

Nel frattempo è politicamente saggio seguire quanto del nuovo New Deal l'amministrazione Obama riuscirà a realizzare. Tra le diverse misure del piano di rilancio dell'economia interna ve n'è una in particolare che sin da subito merita di essere tenuta sott'occhio. Si tratta della proposta di legge *Helping Families Save Their Homes in Bankruptcy Act*, una legge che autorizza i giudici fallimentari a modificare i mutui detenuti da proprietari insolventi di case (Top 10 Business Battles, *Business Week*, 2 febbraio 2009). Se passasse, questa misura rappresenterebbe un precedente storico, dato che i mutui per residenze primarie sono gli unici che non possono essere modificati nelle corti fallimentari. E costituirebbe anche una misura finanziaria del tutto innovativa rispetto a tutti gli altri interventi, finora del tutto fallimentari, in soccorso del sistema bancario e assicurativo. La costituzione di una cassa di rifinanziamento ipotecario delle famiglie americane è infatti l'unica misura *tecnica* per ridare un valore ai titoli derivati che oggi intasano il sistema bancario mondiale, oltretutto una misura di intervento senza effetti immediati sui deficit pubblici, essendo il rifinanziamento spalmato sui trent'anni di contratto dei mutui. Salvare le famiglie per salvare le banche, in altri termini. Meglio, partire dal basso per riformare il sistema monetario (si veda Frédéric Lordon, *Jusqu'à quand? Pour en finir avec les crises financières*, Raisons d'agir, Prigi, 2008).

Come sempre, il *nostro* New Deal parte da queste spinte dal basso, da queste resistenze sul piano della rendita sociale che hanno messo in crisi il capitalismo finanziario, rappresentando nel contempo il presupposto per un suo superamento. I tempi di una mobilitazione sul terreno della rendita sociale sono i tempi lunghi della riconquista di una *governance* all'altezza delle contraddizioni, una *governance* che istituisce il diritto al comune, il diritto di abitare in esso.

Le prisme de la crise des *subprimes* : la seconde mort de Milton Frieman

Yann Moulier Boutang¹

Loïc Abadie, *La crise financière en 2008-2010 : mode d'emploi pour la décrypter et l'exploiter*, Paris, Efdouardf Valys Editions, 2008, 224 p.

Michel Aglietta & Laurent Berrebi, *Désordres dans le capitalisme mondial*, Paris, odile Jacob, 2007, 448 p.

Michel Aglietta & Antoine Rébérioux, *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004, 396 p.

Patrick Artus & Marie-Paule Virard, *Globalisation, le pire est à venir*, Paris, La Découverte, 2008, 162 p.

Patrick Artus & Marie-Paule Virard, *Le capitalisme est en train de s'autodétruire*, Paris, La Découverte, 2005 et 2007, 142 p.

Philippe Askenazy et Daniel Cohen, (direction de) *27 Questions d'économie contemporaine* (Tome1), mars 2008, Albin Michel,

Robin Blackburn, « The Subprime crisis », *The New Left Review*, 50, March-April 2008

Mike Davis, *Le stade Dubaï du capitalisme*, Paris, Les Prairies Ordinaires, 2008, 89 p.

Suzanne de Brunhoff, François Chesnais, Gérard Duménil & Michel Husson, *La finance capitaliste*, Actuel Marx, Paris PUF, 2006, 256 p.

Solveig Godeluck & Philippe Escande, *Les pirates du capitalisme, comment les fonds d'investissement bousculent les marchés*, Paris, Albin Michel, 2008, 268 p.

Paul Jorion, *Vers la crise du capitalisme américain?* Paris, La Découverte, 2007.

Paul Jorion, *L'implosion, La finance contre l'économie, ce que révèle et annonce la « crise des subprimes »*, Paris, Fayard, 2008, 332 p.

Paul Krugman, *L'Amérique que nous voulons*, Paris, Flammarion, 2008.

François Lenglet, *La crise des années 30 est devant nous*, Paris, Perrin, 2007 et 2008, 160 p.

Jean-Hervé Lorenzi (sous la direction de) *Le cercle des économistes La guerre des capitalismes aura lieu*, Paris, Perrin, 2008 ; contributions de P. Artus, J.M. Charpin et J. Pisani Ferry, C. de Boissieu, O. Pastré et J. Mistral ; 219 p.

Olivier Pastré & Jean-Marc Silvestre, *Le roman vrai de la crise financière*, Paris, Perrin, 2008, 300 p.

Dominique Plihon, *Le nouveau capitalisme*, Paris, la Découverte, 2003 et 2004 et 2007, 123 p.

« Ce fut une bonne chose pour notre pays d'avoir encouragé l'accès à la propriété de son logement : cela procure un sentiment de participation. C'est l'une des raisons pour laquelle nous avons eu moins de conflits ethniques que n'en ont eu d'autres pays. Mais nous avons peut-être été trop loin parce qu'il existe sans doute un nombre maximal de gens capables de devenir propriétaires de leur logement. C'était aussi devenu une excuse pour avancer de l'argent de manière inconsidérée ». Robert Shiller, Professeur d'économie à Yale, cité en exergue par Paul Jorion (2008)

Grand est le désordre sous le ciel

¹ Professeur de sciences économiques à l'Université de Technologie de Compiègne, Professeur associé à l'Ecole Supérieure d'art et du design de Saint-Etienne. Directeur de la rédaction de la Revue *Multitudes*.

La crise financière globale dans laquelle nous sommes entrés depuis mars 2007² a débuté par la multiplication des défauts de paiement des traites des prêts hypothécaires de la part des ménages américains et quasiment en même temps de l'ensemble du système de financement de l'accession à la propriété très souple qui permet de soutenir la croissance de la première économie du monde après la crise sévère de la bulle Internet en 2001-2002. Par son ampleur mondiale à la différence des crises financières précédentes (Brésil, Mexique, Corée et Thaïlande), des crises immobilières, de celle de l'écèlement de la bulle Internet) qui étaient restées cantonnées à un secteur ou à un pays, la crise dite désormais des *subprimes* a conduit en deux ans, malgré une réactivité impressionnante des banques centrales, à une situation qualifiée de « la plus compliquée que l'on ait vu » ou de « crise la plus grave depuis la deuxième guerre mondiale ». L'appréciation vient des deux pilotes en chef du capitalisme financier mondial depuis vingt ans : respectivement Ben Bernanke actuellement aux commandes de la Banque centrale américaine, la Réserve Fédérale et Alan Greenspan son prédécesseur jusqu'en 2006³.

Baptiser la situation de grave est presque une litote. La déconfiture est extravagante par ses proportions. L'ampleur des pertes des établissements financiers et des banques (ici chiffrage global) d'abord évalué à quelques millions de dollars, est passé à la centaine en janvier 2007, puis à plusieurs centaines de millions. Entre le 1^{er} août et le 19 septembre 2007, s'opère l'effondrement de la banque Northern Rock : le vendredi 14 septembre les clients de la banque qui font la queue devant les guichets depuis 24 heures retirent 1 milliards de livres de dépôts. L'on n'avait pas vu cela dans les pays du Nord⁴ depuis les années 1930, et la Banque d'Angleterre avait dû garantir un prêt de 25 milliards de dollars à la Northern Rock. A contre cœur bien sûr car il est difficile d'abandonner le dogme monétariste de la non intervention. Au cours du mois d'août, la banque centrale européenne, elle aussi était intervenue massivement. L'automne suivant suivi c'est au tour de la Réserve Fédérale américaine, nous changeons d'échelle : ce sont à des milliards de dollars puis au millier de milliards de dollars que l'on commence à chiffrer l'onde de choc⁵. En avril 2007, la Fed estimait que les pertes pour les banques pourraient s'élever de 100 à 150 milliards USD pour un marché de 8 400 milliards d'encours de crédit. La Deutsche Bank estimait fin octobre que ce chiffre pourrait s'élever à 400 milliards de dollars ; la banque d'investissement Goldman Sachs plaçait pour sa part en novembre 2007 le curseur à 2 000 milliards de dollars. Le Fonds Monétaire International estimait dans un rapport du 9 avril 2008 que « le montant des pertes pourrait atteindre quelque 945 milliards de dollars »⁶. Après les mesures votées par le Congrès américain et les divers plans de relance votés en Europe, sauf en France dont l'autisme intérieur est remarquable, comme d'habitude, on est plutôt sur la pente des 3 000 milliards de

² Voir la chronologie sommaire des principaux événements ci-contre.

³ *Les Echos*, 14 mars 2008.

⁴ Dans l'hémisphère Sud la crise argentine de 2002 avait offert le même spectacle et les effets avaient été plus terrible puisque le nombre de pauvres était passé de 12 % à 27 % de la population.

⁵ Le FMI (Fond Monétaire International) a estimée à 1700 milliards de dollars le montant de la facture systémique de la crise des *subprimes* ; ce montant augmente tous les jours. « En avril 2008, le FMI estimait même que la crise financière coûterait 565 milliards de dollars pour les banques, et près de 1 000 milliards de dollars au total pour le secteur financier. Si ces prévisions se réalisent, la crise des subprimes pourrait coûter l'équivalent de 7 points de PIB aux États-Unis, soit deux fois plus que la crise des caisses d'épargne (savings & loans) à la fin des années quatre-vingt. » Conseil d'Analyse économique, *Analyses Economiques*, n° 6.

⁶ L'article de Wikipedia (édition française) http://fr.wikipedia.org/wiki/Crise_des_subprimes est comme très souvent une des meilleures entrées en matière possible.

dollars de perte comptable⁷. Le G7 du printemps 2008 a d'ailleurs exigé des banques un bilan des pertes réels ce qui veut dire que les chiffres cités sont largement sous-estimés. Il faut dire que les règles de l'évaluation du bilan des entreprises (y compris financières) à la valeur du marché (*fair value*) et non plus au coût historique d'acquisition ainsi que le nouveau ratio de Bâle II (plus sévère que le précédent dit ratio de Cooke qui règle le montant des fonds propres détenues par les banques par rapport à l'encours des crédits accordés) parce qu'ils tiennent compte du risque des prêts accentuent énormément les pertes à avouer et à provisionner.

Dans toute cela, la surprise vient plutôt de ce que la nef du capitalisme n'ait pas déjà coulé. Et que de façon rampante, (qu'il est difficile de manger *urbi et orbi* l'indigeste chapeau monétariste !) Friedman et Hayek aient été enterrés en catimini. Grande revanche pour J. M. Keynes que ce New Deal rampant avant même les élections américaines. Face à cet événement qui éclipse la campagne pour l'élection américaine, les six milliards et 900 millions de pertes de la Société Générale ont constitué la cerise sur le gâteau qui panique le sommet de Davos. Il y a certes dans cette perte colossale pour une banque moyenne 4,9 milliards dus au *trader* français de la Société Générale, Jérôme Kerviel (record absolu de la longue liste des traders fous depuis 1990), mais aussi 2 milliards de *subprimes* ce qui n'est pas mal mais n'a pas empêché Christian Noyer, gouverneur de la Banque de France désormais succursale de la Banque Centrale Européenne d'affirmer avec aplomb que » la situation de la banque était meilleur qu'auparavant. Le nuage de la crise financière s'arrête juste sur la Manche, comme celui de Tchernobyl n'avait pas franchi le Rhin ! Foi d'administration Pinnocchio, pardon française !

Depuis le printemps 2007, la crise des *subprimes* est devenue générale et une littérature imposante s'est développée. Imposante, au moins par son volume. Parfois passionnante, parfois décevante. Passage en revue.

De la floraison de livres et d'articles, on n'a retenu ici qu'une partie. On a écarté d'emblée la littérature directement apologétique quand elle était publicitaire. La valeur des entreprises se joue désormais en bourse. Elles pèsent leur capitalisation boursière et le niveau de leurs actions à l'opinion commune de la corbeille désormais électronique. Et leurs actionnaires et les traders savent lire. Les départements communication produisent de l'information dont nous n'aurons pas la cruauté de souligner les naïvetés parfois, les mensonges par omission souvent, les pures et simples manipulations et faux en écriture un nombre respectable de fois comme l'ont montré les affaires Enron, Parmalat, le Crédit Lyonnais etc.... Cette littérature fait penser aux mots immortels du Président Harding aux Etats-Unis, la veille du vendredi noir de 1929 (le début de la Grande Dépression) : « achetez, achetez, la prospérité est au coin de la rue !! ». La rage des petits actionnaires dont témoigne le compte-rendu de la dernière assemblée générale de Natixis s'est répétée des milliers de fois depuis le printemps 2007. Plus amusant est le dépit tout aussi fort des grands argentiers de la planète, confrontés à l'incroyable usine à gaz qu'ils ont contribué à construire depuis trente ans et qui résiste à une reprise en main. Nous y reviendrons⁸. Il est vrai que comme le fait

⁷ Patrick Artus a estimé de son côté les pertes économiques (et pas simplement comptables) à 12 000 milliards de dollars, soit une année de PIB américain. Pastré et Sylvestre (2008, p 168) critiquent ce chiffre mais sans apporter de démonstration convaincante.

⁸ Laurent Barbier dans *le Monde Diplomatique* de septembre 2008 signe un long article expliquant que les marchés s'ajustent parfaitement et que les populations résistent. Cette idée simpliste du « pouvoir capitaliste » (les marchés feraient ce qu'ils veulent et auraient toujours le dernier mot) ne paraît pas correspondre à la réalité de la crise actuelle. Le marché néolibéral est en crise parce que les mécanismes du crédit ont été débordés par les ménages américains. L'inflation par les coûts (dont ceux du travail en bonne partie) a été vaincue à la fin des années 1980. Mais, elle est réapparue dans l'inflation des actifs financiers et dans l'accès au crédit et à des bas taux d'intérêt pour les ménages. La finance n'a fait que tirer partie de cet état de fait pour faire son métier, c'est-à-dire le plus de gains possibles.

remarquer François Lenglet dans son stimulant petit livre⁹ qu'un économiste de premier plan comme Irving Fisher a commis une erreur monumentale de prévision sur la crise de 1929 avant de dresser une théorie devenue classique de la déflation autoproduite par le marché si les pouvoirs publics n'interviennent pas. Et que il est tentant de tracer le parallèle entre la crise de 1929 et l'actuelle crise financière avec la crise de surendettement des années 1920.

Pour passer en revue les livres et les rapports récents sur la crise des subprimes, on pourrait dresser un sottisier amusant. Mais, à la différence de ceux attachés aux génériques des films, ils ne font pas rire et requièrent trop d'être mise en situation chaque fois pour garder tout leur sel. Trop nombreux sont les livres et ils appartiennent à des genres trop différents (descriptifs, théoriques, techniques, bornés au financement de l'accession à la propriété immobilière ou intégrant ce phénomène dans la financiarisation ou plus largement à une analyse renouvelée du capitalisme) pour que l'entreprise de revue systématique ne deviennent fastidieuse pour le lecteur et surtout impossible à réaliser dans le cadre limité d'un article.

Comment comparer en effet, un petit livre *vademecum* de l'agioteur prudent de Loïc Abadie, *La crise financière en 2008-2010 : mode d'emploi pour la décrypter et l'exploiter*, (excusez du peu !)¹⁰ à l'ouvrage de Michel Aglietta & Laurent Berrebi, *Désordres dans le capitalisme mondial*, Paris, Odile Jacob, 2007, véritable somme qui prolonge l'autre somme que Michel Aglietta avait donné en 2004 avec Antoine Rébérioux¹¹, *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004 ? Non qu'il n'y ait pas ample matière à débattre dans la thèse extrêmement cohérente qui parcourt ces deux livres importants : celle du triomphe dans la financiarisation extrême de l'économie de la valeur actionnariale (la priorité donnée dans la répartition des ressources issues de la production aux propriétaires des entreprises sur les salariés et sur les managers). Au reste, nous ne ferons qu'effleurer cette discussion. Il est en revanche nécessaire dans ce passage en revue, de prévenir le lecteur que tous ces livres ne jouent pas nous ne jouons dans la même cour.

Comme d'habitude, la floraison d'ouvrages narratifs de vulgarisation intelligente au mieux, d'essais « dans l'air du temps » au pire¹² brouille un peu les pistes. Trop de pleurnicheries des petits actionnaires à droite. Pour peu qu'on n'ait pas le malheur d'avoir ses maigres économies placées chez un banquier qui vous annonce que votre compte titres est vide désormais, on est pris d'une secrète allégresse de voir tous ces moutons de Panurge dévaler le précipice depuis le promontoire de leur fatuité précédente. A gauche, se développe également un syndrome aussi peu ragoûtant : « on vous l'avait bien dit que c'était de l'arnaque, mais vous ne nous avez pas écouté ». Ou bien : « c'est la fin du capitalisme, pauvres réjouissez-vous et riches repentez-vous ! » Ce que Pastré et Sylvestre résument du joli nom de « la foire aux idées folles » de la diabolisation ou de l'optimisme béat¹³ Droite déconfitée, gauche gâteuse et au milieu, un centre plein de conseils de prudence. Amusez-vous

⁹ François Lenglet, (2007 et 2008), Paris, Perrin

¹⁰ Le livre se résume souvent, à côté d'honnêtes descriptions et de schémas parfois utiles (par exemple p. 143, le tableau présentant le rôle fondamental dans le maintien de la croissance américaine après la crise de la bulle Intrenet des crédits nantis sur le logement), à des réflexions à la Sully Prud'homme ou à la La Palisse comme « Ne suivez pas les foules, soyez indépendants » Loïc Abadie (2008), p. 57.

¹¹ *Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel, 2004

¹² Le détail tue l'ensemble dans les premiers, 95 % des seconds ne présentent plus guère d'intérêt deux semaines après leur parution et 4 % qui vous avait paru intéressant s'avère faux. Variez les proportions du mélange selon les cas, mais il en résulte dans tous les cas, un étrange effet de brouillage, bien connu dans les médias : plus on parle d'un sujet, plus on prétend parler de faits (*mere facts*), moins on y comprend quelque chose et plus s'étale un débat idéologique qui prolifère comme du corail sur une ancre rouillée et depuis longtemps disparue.

¹³ Pastré & Sylvestre, 2008, 197-198.

à classer ainsi le traitement de la crise des *subprimes*, dans les articles et éditoriaux en tout genre vous serez édifiés sur l'affligeante médiocrité de nos média mais guère plus avancés.

Cela écrit, les livres d'informations économiques bien faits, pourvu que l'on n'y cherche pas le saint Graal de la compréhension globale fourmille de précisions qui, pourvu qu'elles soient greffées sur un cadre cohérent et solide¹⁴, permettent de donner un peu de chair au tableau d'ensemble. C'est à ce genre qu'il faut rattacher l'ouvrage de Solveig Godeluck et Philippe Escande, *Les Pirates du capitalisme, comment les fonds d'investissement bousculent les marchés*¹⁵ ou bien *Le roman vrai de la crise financière*, d'Olivier Pastré & Jean-Marc Sylvestre¹⁶. Le premier attire l'attention, au terme d'une enquête détaillée, sur la montée des différents types de fonds spéculatifs (*hedge funds* hier puis aujourd'hui *Private equity*) qui deviennent les véritables acteurs des composition/décomposition et recomposition des entreprises au détriment du mécanisme public (public veut dire ici porté à la connaissance du public) de la bourse. Pas de chances pour ceux qui dénoncent la bourse comme le temple de l'économie casino (ceux qui s'en tiennent à un discours moraliste). Pas de chance non plus pour ceux qui espèrent l'instauration d'une plus grande transparence, et entendent jouer la carte d'une démocratie et d'une participation dans le fonctionnement de la finance comme Michel Aglietta le soutient avec une grande constance depuis quinze ans. Les fonds spéculatifs qui pratiquent les opérations d'acquisition par le levier de l'endettement (LBO) avec les fonds souverains constituent un nouveau ventricule du cœur du capitalisme particulièrement protégé par le secret, la connivence, les solidarités politiques de réseau. Les sociologues ou les anthropologues retrouvent leurs droits. Mieux enlevé, le livre d'Olivier Pastré et Jean-marc Sylvestre se lit effectivement comme un roman. Les échelles de la crise¹⁷, ses précédents, ses faux nez sont bien campés. Les notions sont expliquées dans un index. On regrette simplement que tout ce qui paraît aux auteurs, si évident rétrospectivement n'ait pas été expliqué par eux ou par d'autres auparavant et qu'en matière de solutions ils s'avèrent quelque peu chiches. La quatrième partie du livre est intitulée *Où allons-nous* et représente la moitié de l'ouvrage. Mais, les préconisations (pp. 268-269) ne décollent pas de la saine orthodoxie : adapter les règles prudentielles à chaque métier de banque (résolution 4), programmer un contrôle progressif des paradis fiscaux (résolution 9).

Il n'est pas facile non plus de rapprocher des essais courts, parfois brillants comme des feux de Bengale tel l'ouvrage de François Lenglet déjà cité, de contributions plus académiques ou plus prudentes, plus ternes mais probablement plus durables comme le livre dirigé par Philippe Askenazy et Daniel Cohen¹⁸ qui a le mérite de présenter un état de l'art dans l'économie standard. Ni non plus, de mettre dans le même sac *Le stade Dubaï du capitalisme* de Mike Davis¹⁹ une satire bien enlevée et la longue et minutieuse analyse parfois redondante de Robin Blackburn dans la *New Left Review* (largement conforme aux thèses

¹⁴ Par exemple sur la mondialisation, on lira avec profit l'excellent petit livre de Pierre Dockès, *L'enfer, ce n'est pas les autres, Bref essai sur la mondialisation*, Paris, Descartes & Cie, 2007.

¹⁵ Albin Michel, 2008. Livre intéressant, dommage qu'il ait été écrit à la va-vite avec des répétitions visiblement non contrôlées au fil des différents chapitres.

¹⁶ Perrin, 2008.

¹⁷ Le chapitre 12 intitulé Quelques chiffres... (pp. 94-99) est particulièrement utile pour éviter de sombrer dans le vertige des milliards de dollars.

¹⁸ P. Askenazy et D. Cohen (Direction de) (2008) Perrin. On retiendra particulièrement les contributions de Philippe Martin et celles de Nicolas Veron sur les deux questions clés de l'avenir du dollar et celui de l'euro comme monnaie internationale de réserve.

¹⁹ Mike Davis, Paris, les Prairies ordinaires, 2007 (l'original anglais a paru en 2006 dans la *New Left Review*). Une polémique a éclaté récemment, sur cet essai de l'auteur du magnifique *City of Quartz*, La Découverte, 2003 quand il a reconnu qu'il n'avait jamais mis les pieds à Dubaï et qu'il avait travaillé sur documents.

développées par Robert Brenner²⁰ depuis des années sur la crise de longue durée du capitalisme) et celle de Suzanne de Bruhnoff, F. Chesnais, Gérard Duménil et Dominique Lévy. Ces deux dernières contributions assument un marxisme analytique sans faille encore que bien différent. Mais, on verra que si l'on ne peut reprocher aux ouvrages « sérieux », ce qui manque aux essais, à savoir une ligne directrice forte et une pensée unifiée et décisive (plus que jamais nécessaire en temps de désarroi et de crise), et si l'on ne peut leur refuser l'ambition de bâtir de façon plus durable que les essais critiques de Lenglet et de Davis, il n'est pas certain qu'ils soient plus inventifs. Les deux ouvrages de Patrick Artus & Marie-Paule Virard²¹ se situent à mi-chemin des ouvrages grand public et des analyses techniques de P. Jorion (voir la liste des différents type de prêts qui attendent leur Rabelais et leur Molière). Les titres sont percutants, alléchants pour les lecteurs de La Découverte et les *altercapitalistes* (appelons ainsi tous ceux qui cherchent une alternative au capitalisme depuis la chute du socialisme réel). Le contenu quand on l'examine en détail en rabat beaucoup sur l'ambition.

En règle générale, l'impression assez mitigée que dégage la quasi totalité des livres consacrés à la crise financière actuelle, y compris dans les monuments (le dernier ouvrage de Paul Jorion, les deux ouvrages d'Aglietta & alii), est celle d'une *certaine panne* de la théorie générale du capitalisme actuel et de sa mue dont la première vraie crise financière de caractère général paraît la trace désormais irréfutable. Panne de théorie générale, disons-nous, nous référant évidemment au titre du livre de Keynes de 1936. Certes, c'est au tour des Friedman, Hayek, Mertyon & Scholes d'être traités de chiens crevés, mais pour autant le retour en force de Keynes ou de Marx ou de la pensée « critique » anticipée par des J. Attali ou des A. Minc n'est pas pour autant une garantie d'innovation et de réponses pratiques à ce qui devient un boulet de plus en plus lourd pour la croissance mondiale. Fait exception à cette panne, le petit livre très dense de Dominique Plihon, *Le nouveau capitalisme*²².

Trêve de justice rendue à chaque ouvrage séparément, exercice où l'on tombe rapidement dans le favoritisme. Regroupons leurs réponses autour à quelques questions cruciales qui les traversent tous implicitement ou de façon explicite. Comment marche le marché hypothécaire aux Etats-Unis et au Royaume-Uni ? Comment la crise de liquidité est-elle devenue une crise de confiance ? S'agit-il d'une crise américaine ou mondiale ? Sommes-nous en train de basculer dans une nouvelle grande dépression semblable à celle des années 1930. La mondialisation ou la financiarisation sont-elles les fautifs ?

1. Le continent des subprimes

Paul Jorion dont la contribution par ses deux livres (le premier annonçant clairement la crise du capitalisme américain (2005)²³, le second procédant à une anatomie des mécanismes du crédit hypothécaire et de son enrayement) s'impose sur le sujet, a raison de

²⁰ Robert Brenner, *The Economics Of Global Turbulence: The Advanced Capitalist Economies from Long Boom to Long Downturn, 1945-2005*, Verso, 2005

²¹ Paris, la Découverte, 2005 & 2008. Patrick Artus occupe une position éminente à la fois dans le champ universitaire et dans celui des praticiens de la finance. Il participe d'ailleurs largement aux ouvrages dirigés par D. Cohen & P. Askenazy et par J.-H. Lorenzi. Nous n'avons pas le temps de procéder à l'analyse des différences entre la version ésotérique (pour les économistes et les milieux professionnels) et la version « grand public » plus vulgarisée. Disons qu'elles se traduisent le plus souvent comme dans le cas de l'ouvrage d'O. Pastré et et J.-M. Sylvestre, par quelques subites irruptions de vulgarité dans l'expression et de clichés théoriques souvent contredits quelques lignes supra ou infra par un sens plus développé de la nuance, parfois à l'excès.

²² Collection Repères, Paris, La Découverte, 2007 (première édition en 2003).

²³ On regrettera simplement le titre ; l'idée d'un capitalisme *américain* qui serait lui seul en crise, peut laisser sous-entendre ce qu'un souverainisme impénitent aimerait bien entendre, à savoir que le capitalisme asiatique, chinois, coréen, japonais, ou européen (continental, rhénan) eux ne le sont pas. Idée fausse car ce que montre la crise c'est justement l'interdépendance extraordinaire des avatars d'un même capitalisme financiarisé, patrimonial et reposant sur l'innovation et la connaissance.

rappeler les échelles de grandeur. Celle tout d'abord du patrimoine des ménages (essentiellement mais non exclusivement américains). Grâce à un politique d'accès facile, très facile, au crédit, ce dernier est passé de 27 600 milliards de dollars en 1995 à 51 800 milliards en 2005. Pour mémoire le PIB américain valait en 2007, 12 900 milliards. Celui de la France 2000 milliards. L'immobilier résidentiel américain représente 47 % de cet accroissement. Cet accès à la propriété et la bulle de l'immobilier expliquent la moitié des différences entre le patrimoine moyen possédé par un propriétaire (184 000 \$) et un locataire (4000 \$). Il ne s'agit pas seulement de l'embourgeoisement par l'accès à la propriété (une vraie déprolétarianisation qui explique aussi la percée électorale des républicains conservateurs chez les ouvriers et les employés) ou par le placement dans la pierre. Après tout Guizot sous Louis-Philippe avait compris que pour stabiliser un pays comme la France, abonné aux révolutions tous les quinze ans, il fallait augmenter sensiblement le nombre de propriétaires. Cet espoir où le capitalisme boursicoteur se fait héraut du communisme, le communisme du capital par l'utopie de l'accès de pratiquement tout le monde à la propriété s'avère d'autant plus nécessaire que l'inégalité entre les très riches (les trois pour cent de la population et les 10 % les plus pauvres) est abyssale. Elle n'a fait que se creuser sous l'impact de la mondialisation depuis l'application des recettes fiscales des allègements d'impôts. Cet accès à la propriété de son logement constitue l'ingrédient nécessaire pour que le rêve soit vraiment pris pour la réalité. Tous nos auteurs insistent sans exception sur l'aspect mystificateur de cette proposition d'une maison pour tous. Mais, ils oublient de dire que, lorsqu'on met de côté les extrêmes, les plus riches qui se sont démesurément enrichis et les plus pauvres qui se sont appauvris de façon dramatique, la leçon de Guizot a été suivie fidèlement et avec quelques succès. Margaret Thatcher ainsi que Georges Bush Père et ses successeurs ont fait passer respectivement l'Angleterre de 37% de propriétaires²⁴ à 57 % en dix ans, et les Etats-Unis de 57 % à 69 %. L'objectif annoncé outre Atlantique, était d'arriver à plus de 80 %. Pas besoin de chercher ailleurs la popularité de la finance. Ce slogan magique de « tous propriétaires », Marie-Christine Boutin, après Jean-Louis Borloo, l'a d'ailleurs proposé pour une France qui part du niveau américain (avec 57 % de propriétaires dans les années 1980-90). Sauf qu'en France, il n'y a pas eu, faute de croissance, l'ombre d'une réalisation significative en ce domaine. Le nombre de maison promises à 100 000 euros par J.-L. Borloo n'a pas dépassé la centaine. Heureusement il y a des organismes publics qui financent les logements. C'est au reste la solution vers laquelle les Etats-Unis devront se diriger. Dans les pays qui ont suivi l'exemple anglais et américain, et qui se retrouvent dans une situation très délicate du fait de la crise des *subprimes* (Espagne, Pays-Bas), il s'agit d'une transformation sociale déjà considérable.

2. Admirable engrenage des dérivés

Donc, les différents segments des classes moyennes y compris ceux qui tirent plutôt le diable par la queue, ont eu la possibilité d'accéder au crédit. Des prêts consentis yeux fermés par la machine américaine : en 2006 plus de la moitié des emprunts immobiliers n'ont fait l'objet d'aucune vérification. Comme un vélo qui ne tombe pas à condition de continuer de rouler, l'économie américaine s'est relevée de la crevaision de la bulle Internet de 2000-2001. Elle a été tirée par une hyper consommation des ménages qui dépassait le revenu disponible et a atteint quasiment plein emploi (quel type d'emploi, c'est une autre paire de manche et une autre histoire). Mais enfin, au royaume des aveugles de la croissance (européens ou japonais) les borgnes américains de l'investissement qui dépensent un argent qu'ils auront parce que la croissance va de l'avant, parce que la valeur de leur compte actions monte et parce que la maison pour laquelle ils remboursent vaudra deux fois plus cher dans cinq ans et les borgnes chinois de la consommation qui épargnent pour une protection sociale et une consommation de masse qu'ils n'ont pas, ont unis leur force.

²⁴ Evidemment, on compte comme propriétaires ici ceux qui n'ont pas encore fini de payer leur maison.

C'est bien à cette opinion commune qui s'est formée dans les milieux financiers, que l'on doit le développement des produits dérivés, une spécialité largement française qui atteste d'une déterritorialisation très avancée de la finance et des firmes du CAC 40 dont la santé transnationale contraste fortement avec la morosité de leur périmètre d'origine. Ajoutons ici une provocation supplémentaire à notre éloge de l'endettement²⁵ des ménages américains sans lequel le niveau de guerre et de chaos aurait été probablement beaucoup plus fort encore. Contrairement aux grincheux, il convient de faire un éloge de l'ingénierie financière des dérivés et de la titrisation, non pas du côté d'en haut (point de vue *top down* de la faune financière) mais vue d'en bas (*bottom up*). N'eût été en effet la chaîne inextricable des interdépendances créés entre les différents organismes financiers d'une part et l'emprunteur initial et le créancier final, soit une mutualisation tellement dense de la propriété et une impossibilité de séparer les mauvaises créances des bonnes, ce ne sont pas 2 à 3 millions de ménages américains (soit entre 12 et 15 millions de personnes) qui risqueraient de se retrouver à la rue, mais beaucoup plus. Rappelons qu'il y a 12 millions de ménages emprunteurs qui sont concernés dont 4 millions défaillants à court terme et chaque baisse de l'immobilier et de la bourse augmente le nombre de défaillant potentiel. Les banquiers ne sont pas des philanthropes. C'est leur propre exposition à la banqueroute qui leur a fait écarter la mise à la rue des dizaines de millions d'américains. Tout républicain qu'il soit, l'actuel gouvernement a senti qu'il était impossible *politiquement* de mener les « purges » préconisées par ceux qui voudraient une situation « apurée ». Résultat, entre la fin août 2007 et le 1^{er} août 2008, le gouvernement « néolibéral » après avoir quasiment nationalisé les deux organismes géants de garantie du crédit immobilier, après avoir garanti pour des dizaines de milliards de dollars les créances douteuses de banques d'affaire, a mis en route un moratoire des expulsions, transformé les emprunts à taux variables en emprunts à taux fixe²⁶. Par ailleurs, un programme de relance, correspondant à l'injection de 1 % du PIB (150 milliards de dollars) a été signé par le Président Bush.

3. Les poupées gigognes ou quand l'Amérique éternue le monde s'enrhume

Le mécanisme global de la crise actuelle est-il comme le soutiennent avec un bel ensemble nos auteurs au caractère intenable à long terme du déficit budgétaire et commercial américain ? Si l'économie américaine était une économie nationale comme une autre, ce jeu aurait été intenable beaucoup plus tôt, dès les années Reagan.

Si le jeu ordinaire du marché (cette fiction qu'invoque le raisonnement néo-libéral et dans laquelle se déguise le plus formidable appareil d'intervention étatique que la terre eut jamais porté, avait joué, les quinze plus grandes banques du monde auraient été en banqueroute depuis un an. Et par contagion l'ensemble du monde dans une *Très Grande Dépression*. Ceci pour les affaires privées. Pour les affaires publiques, c'est l'Etat américain qui pendant tous les mandats présidentiels (sauf les huit ans de présidence démocrate de Clinton) a accumulé les doubles déficits records de sa balance commerciale et de son budget, qui aurait dû voir sa notation dégradée comme la Russie en 1997. Mais, la dure loi de la contrainte extérieure à laquelle l'Europe encore vagissante a dû se plier comme le Japon, ne s'applique pas aux Etats-Unis. *Quia nominor leo*. Parce que je m'appelle le lion, comme dit La Fontaine. La loi du plus fort, depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les accords des Açores suspendant la convertibilité du dollar en 1971 et la chute du mur de Berlin, cela veut dire que le pays de l'Oncle Sam n'est pas tenu de libeller en devises étrangères le solde de sa

²⁵ Voir le magnifique éloge que Rabelais fait de l'endettement dans la bouche de Panurge au Tiers Livre) sans lequel le lien social ne serait plus assuré.

²⁶ *Analyses Economiques*, CAE, n° 6.

balance commerciale, ni les emprunts des finances fédérales (la bagatelle de 2 milliards par jour). C'est le privilège dit de *seigneurie* : celui dont la monnaie est acceptée comme instrument de règlement et de réserve ne fait plus face à la contrainte de paiement. Il règle ses dettes en sa propre monnaie (ici le billet vert) qu'il peut imprimer au risque de déclencher une crise de confiance ou plus subtilement emprunter à l'étranger en le payant avec ses espèces à lui. Certes, ce pouvoir exorbitant, ici celui du pays du dollar, repose sur une puissance économique et militaire sans équivalent et sur un véritable conseil des grands de la finance mondiale. Le Président de la Réserve fédérale américaine peut réunir en quelques heures les dirigeants des dix premières banques de Wall Street (auxquels on peut ajouter quelques banques européennes et japonaises) et les assurer de son soutien sans faille et d'une concertation approfondie avec leurs... successeurs ! Il est loin le temps où Théodore Roosevelt avait dû appeler John Pierpont Morgan en 1907 pour l'implorer de sauver les finances de l'Etat New York au bord de la banqueroute (ce qu'il fit, et ce qui ne se fit pas à la fin d'un certain mois d'octobre 1929 ; on connaît la suite...).

Mais, toute cette coordination relèverait de la sociologie intéressante mais un peu courte, des élites « nationales » si derrière ne se cachait pas un principe d'interdépendance mondiale, le vrai nerf de l'actuelle mondialisation (la description au siècle d'Or espagnol du circuit des minerais précieux de l'or de la Nouvelle Espagne et du blé de la Ligue Hanséatique en passant par la Hollande était aussi complexe). L'*auctoritas* (l'autorité) de l'Etat impérial américain sans lequel la *potestas* ne fonctionne pas, se traduit par l'estampillage AAA délivrée par les agences de notation financière, c'est-à-dire la meilleure note attribuée à toutes ses émissions d'emprunt. Grâce à cela, les Etats-Unis qui au niveau macro-économique dépensent plus qu'ils ne gagnent, peuvent drainer les excédents d'épargne mondiale et placer les obligations de leurs bons du Trésor auprès de la Banque de Chine, de l'Inde, des pays exportateurs de pétrole et attirer chaque jour entre 2 ou 3 milliards de dollars. Y compris ceux des fonds souverains privés. Le Trésor et la Banque centrale ne sont plus tenus par une parité fixe du dollar par rapport à des réserves d'or, ni d'ailleurs par rapport à un panier de devises étrangères. La Banque centrale américaine dispose donc par rapport aux autres grandes banques mondiales d'un degré de liberté supplémentaire. Cette possibilité d'agir sur le taux d'intérêt et sur la valeur de sa monnaie serait évidemment assez limitée, si elle n'était pas adossée sur une économie très puissante, une capitalisation boursière de sociétés de taille transnationale ou de valeurs technologiques de pointe. Toutefois, en sus de cette puissance économique qui accompagne une force de frappe militaire sans équivalent depuis la disparition de l'URSS, les libertés que les Etats-Unis prennent avec les règles traditionnelles de la gestion « saine » ou « bourgeoise » (un bon père de famille épargne) ont une contrepartie assez claire. La pompe aspirante/refoulante monétaire américaine assure le recyclage des excédents des balances des paiements des pays producteurs de pétrole et tire la croissance économique mondiale, car c'est la seule condition que la pétaudière planétaire n'explose pas politiquement. Quand Ben Bernanke baisse les taux d'intérêt sur lequel se règle le marché interbancaire et la liquidité monétaire au nom de l'impératif qu'il faut sauver le soldat croissance à tout prix, il ne parle pas seulement au nom des exigences internes américaines mais aussi au nom de la *pax americana*.

Tant que l'Union Européenne n'assumera pas ce devoir vis-à-vis du monde entier, l'euro ne pourra pas jouer véritablement le rôle de monnaie de réserve internationale. Il sera un challenger décoratif, un instrument de pression utilisé par la Chine pour contenir les pressions américaines protectionnistes à une réévaluation du Yuan. Le Royaume-Uni devrait abandonner la livre sterling pour l'euro, la Banque Centrale Européenne assumer des objectifs de croissance économique et d'emploi, être autorisée dans des nouveaux statuts à emprunter pour financer un déficit européen. Enfin une fiscalité fédérative devrait être mise en place. Ce

point est assez bien traité dans Artus & Virard (2008). Elle sera condamnée à la contrainte extérieure et à une croissance anémiée (comme le montre l'exemple japonais qui fonctionne comme repoussoir chez tous nos auteurs sans beaucoup de détails). Et là, on comprend mieux le rôle de l'hyperconsommation des ménages américains (leur taux d'épargne nulle). Ils assurent que la demande effective mondiale correspond bien à l'offre de l'énorme appareil productif des pays du Sud nouvellement industrialisés. Et par ricochet, la demande de biens d'équipements industriels (allemands) ou de biens et services cognitifs, de l'ensemble du monde. Si tous les ouvrages évoqués ici sont d'accord pour souligner l'atonie européenne, certains sont carrément pessimistes et envisagent une « dislocation » de l'Union européenne²⁷.

L'innovation financière sur laquelle tout le monde ou presque, s'était extasié depuis vingt ans²⁸ (la titrisation, les fonds d'investissements ou fonds spéculatifs, les dérivés) a répondu à cette structure tordue de l'économie mondiale (contenue d'ailleurs dans la délocalisation d'un côté de l'industriel et de la concentration aux Etats-Unis de l'économie de la connaissance, ce que Daniel Cohen appelle l'économie schumpétérienne par opposition à une économie Smithienne²⁹). Contrairement à l'avis le plus souvent défendu dans les ouvrages que nous passons en revue, on peut difficilement soutenir dans ces conditions l'idée que l'origine de cet emballement du crédit intérieur et extérieur se situe dans une liquidité trop abondante. En fait, la sur-liquidité qui a conduit à titriser le moindre crédit immobilier ou à la consommation résulte de déséquilibres structurels. Le premier déséquilibre est démographique. Aglietta & Berrebi tout comme Artus & Virard soulignent que, compte tenu des populations vieillissantes des vieux pays industrialisés, on pourrait s'attendre à ce que l'épargne y soit abondante et qu'elle se place dans le Sud. Les entreprises dynamiques des pays du Sud décollent et offrent une population jeune, donc pouvant financer les retraites des premiers par son activité (prélevé par les Fonds de pensions), tandis que sa consommation tire la croissance. Remarquons au passage que ceci entre en concurrence avec la création d'une protection sociale dans ces mêmes pays financés par des cotisations sociales. Ce que nous observons est l'inverse : les pays du Sud épargnent de façon forcée car leur base productive est tournée surtout vers l'exportation (l'essentiel du PIB chinois se fait sur les excédents commerciaux). Ce n'est pas la population qui épargne, ce sont les entreprises et l'Etat, tous deux encore très mercantilistes dans leur approche des salaires et des prélèvements obligatoires pour financer une protection sociale réduite au minimum. Les populations vieillissantes des pays du Nord *leaders* de la mondialisation et de la croissance, comme le Royaume-Uni et les Etats-Unis, épargnent elles, de moins en moins. Quand elles épargnent davantage, en Europe continentale, c'est dans un contexte de croissance faible voire de stagnation économique ou d'une épargne conjoncturelle de précaution incapable de s'investir à long terme (celle des couches moyennes qui appréhendent la chute dans la pauvreté). On ne peut que s'étonner du peu d'attention prêtée par le monde de la finance en France à cette statistique stupéfiante : près d'un Français sur deux (47 %) n'envisage plus du tout comme impossible de se retrouver sans domicile fixe, c'est-à-dire expulsé de son logement. Que cela ait un rapport avec d'un côté la crise des *subprimes* (née de la volonté d'échapper précisément à cela) et de l'autre côté avec la précarisation de l'emploi pour les jeunes générations barrées

²⁷ Voir Lenglet, op. cit. pp. 89-125.

²⁸ « Il existe un large consensus parmi les économistes pour reconnaître les bienfaits de l'innovation financière. Ces dernières permettent, en effet, une baisse des coûts de transaction et une plus grande souplesse dans les opérations financières. Elles sont censées également améliorer le processus de découverte des prix, et permettre une meilleure allocation des risques. » Conseil d'Analyse Economique, *La crise des Subprimes*, Note de Synthèse, *Analyses Economiques*, N° 6, @ <http://www.lesechos.fr/medias/2008/0905//300289903.pdf>, p. 2.

²⁹ Daniel Cohen, *La mondialisation et ses ennemis*, Paris, Edition de poche Hachette Littératures, 2005, pp. 199-200.

dans l'accès à la propriété de leur logement n'apparaît pratiquement pas dans toutes les analyses savantes de la crise actuelle.

Le deuxième déséquilibre structurel lui clairement évoqué par les ouvrages d'Artus & Virard et celui dirigé par J.H. Lorenzi est celui d'une réorientation radicale de l'accumulation vers un mode de développement soutenable à l'échelle de la planète ailleurs et autrement que dans la politique de communication des grands groupes... pétroliers. La généralisation du niveau de développement des pays industrialisés à la fin des années 1950 à l'ensemble de la population chinoise et indienne (pour ne pas parler de celle de l'Indonésie, du Nigeria, du Brésil) requiert les ressources naturelles de cinq terres. C'est dire vers quelle impasse bien plus réelle que celle des finances mondiales, on se dirige. Le livre du cercle des économistes n'hésite pas à parler d'une prochaine « guerre des capitalismes » et détaille les menaces dans son chapitre VI intitulé, un monde en lutte pour les ressources rares. Avec les limites d'une approche qui demeure largement nationale ou internationale sauf dans le chapitre sur l'Europe dû à J.M. Charpin et Jean Pisani-Ferry.

Les besoins et les défis technologiques et juridiques sont immenses. Compte tenu des premiers chiffrages disponibles des montants à investir pour limiter le réchauffement climatique (en particulier ceux fournis par le Rapport Stern, en 2006), des chiffres qui se montent à 1 % du PIB mondial chaque année pendant 30 ans, ce qui n'est pas rien quand la croissance stagne autour de 2,5 %, on se dit qu'il n'y a pas trop de liquidités financières, mais plutôt une insuffisance radicale de l'investissement écologique. Le surplus de liquidités n'est pas en cause mais plutôt l'effarante pusillanimité de leur canalisation vers des usages intelligents. Même chose pour les investissements en matière de capital intellectuel (éducation, recherche). Point souligné par à peu près tous nos auteurs. Le capital disponible n'est trop abondant que parce que les programmes de restructuration complète de l'appareil productif industriel qui vont de pair avec une politique praticable de modification des normes de consommation (énergétique, alimentaire, éducationnelle) n'ont pas été mis en route, depuis dix ans. L'inflation que plusieurs auteurs semblent dériver automatiquement des excédents des pays exportateurs de pétrole et l'insuffisance de consommation intérieure chinoise et indienne, reste étonnamment classique ou orthodoxe, comme si le capitalisme n'avait pas subi une transformation radicale dans sa substance et pas simplement dans sa forme. Une forme que D. Pilhon commence pourtant à dessiner³⁰. Comme si également, les conditions de sa survie globale n'étaient pas sérieusement encadrées par la crise écologique. Faute de lier ensemble ces trois éléments avec l'état actuel d'un capitalisme industriel bien plus au bout du rouleau que les trompeuses performances chinoises le laissent accroître³¹, les solutions proposées par l'ensemble des ouvrages ici recensés, y compris par ceux qui s'inscrivent résolument dans une perspective marxiste critique, ne nous paraissent guère convaincantes. Le résumé des préconisations proposées par les auteurs du dernier rapport du Conseil d'Analyse Economique français dans la note de synthèse sur *La crise des subprimes* est éclairant. La « maison brûle » comme avait dit Jacques Chirac pour une fois bien inspiré, la crise financière se communique inexorablement à la croissance de l'économie mondiale, et l'on en reste à des mesures d'une timidité ahurissante, c'est-à-dire à des recettes de meilleure transparence ou de reconquête d'un plus grand contrôle par les pouvoirs publics ...nationaux ou inter-nationaux.. On n'est pas mieux servi du côté radical : comment ne pas rester dubitatif sur l'effort

³⁰ Nous nous permettons de renvoyer à notre livre, *Le capitalisme cognitif*, La nouvelle grande transformation, Paris, Editions Amsterdam, 2^e édition 2008 et à G. Colletis & B. Paulré, (direct. De) *Les nouveaux horizons du capitalisme - Pouvoirs, valeurs, temps*, Paris, Economica, 2008.

³¹ De récentes évaluations chiffrées des externalités négatives consommées par la croissance économique traditionnelle par destruction irréversible de l'environnement et de ressources rares non renouvelable, aboutissent sur la Chine à un équivalent de 6 % de croissance du PIB. Ce qui fait que lorsque l'économie chinoise croît au rythme astronomique de 10 à 9 % l'an, cela ne fait que 4 à 3 % de croissance nette réelle.

essentiellement de nomenclature, pas inutile au demeurant tant est grande la confusion qui règne sur la question, auquel procède les auteurs de *La finance capitaliste*. Ce que l'on aimerait savoir au terme du parcours qui réintroduit les catégories formelles de Marx (capital fictif, capital porteur d'intérêt en particulier) en quoi cela nous permet de prévoir l'évolution de la crise et en particulier de faire le tri entre les bons investissements productifs et ceux qui nous préparent la guerre, la famine et le désastre écologique.

A l'autre extrémité de la chaîne mondiale, c'est-à-dire vers les Etats-Unis, on ne peut qu'être frappé de ce que des spécialistes de la finance et des normes comptables (en particulier de leur transformation de la loi Sarbannes-Oxley ou des normes de Bâle) travaillent en permanence sur les données comptables macro-économiques pourtant contestables en raison même des transformations de l'économie réelle qui n'existaient pas quand elles ont été mise en place. Seul Philippe Martin dans le livre dirigé par Cohen et Berrebi évoque sans s'y attarder malheureusement, l'explication de l'anomalie américaine (un interminable déficit de la balance commerciale et un colossal déficit budgétaire) par la croissance endogène et par la *dark matter* (la matière manquante), c'est-à-dire une croissance et une avance américaine dans l'économie de l'immatériel. Il n'y aurait pas déficit réel des Etats-Unis du point de vue productif, car en face des dettes américaines, il faudrait introduire des actifs encore non pris en compte dans la comptabilité ultra orthodoxe et chosiste (on a envie de dire soviétique) du vieux capitalisme. La confiance des prêteurs chinois, indiens, russes, japonais et européens dans la signature américaine aurait un fondement bien plus rationnel qu'on ne le dit. C'est sur le leadership américain dans le capitalisme cognitif qu'elle s'appuierait. De même, rêvons un peu, que c'est sur le leadership européen en matière de capitalisme vert et soutenable socialement que la signature de l'euro comme monnaie de réserve mondiale pourrait s'adosser. La formation actuelle d'une bulle verte en Californie autour de l'initiative Clinton et Al Gore montre que la crise financière pourrait trouver une meilleure et plus durable parade que de courir après les inventions fertiles des financiers pour gagner de l'argent rapidement sur une bulle immobilière.

4. Haro sur la financiarisation !

La crise financière actuelle, n'est pas technique. Ce que fait la Réserve Fédérale montre à quel point les limites ne tiennent qu'à l'absence de projet productif (d'ailleurs fort peu présent dans le programme actuel de Barak Obama). Elle est politique. La confiance aveugle dans le marché et dans les normes de gouvernance issues du consensus de Washington s'effrite inexorablement y compris parmi les grands prêtres. La palinodie spectaculaire de Giulio Tremonti dans son dernier ouvrage en témoigne³² : il ne croit plus dans les vertus autorégulatrices du marché. Ce sentiment diffus de pessimisme intense commence à se faire entendre à gauche, y compris dans les cercles patronaux et financiers sérieux : on s'aperçoit que le néo-libéralisme est mort historiquement (comme un canard décapité, il pourra courir encore une dizaine d'années)³³. « Fin de la globalisation heureuse », « le capitalisme est en train de s'autodétruire », « le pire est à venir »³⁴, « la grande dépression est là », les titres des ouvrages que nous passons en revue sont très parlants. Pour ne rien dire de la littérature des élites financières de plus en plus inquiètes³⁵. Chacun y va de

³² Giulio Tremonti, *La paura e la speranza - Europa : la crisi globale che si avvicina e la via per superarla* La Feltrinelli, Milano

³³ Nous avons souligné ce point, sans doute trop en avance, lors des Journées de réflexion du Monde Diplomatique en septembre 1999. J. Chavagneux dans son livre *Les dernières heures du libéralisme, vie et mort d'une idéologie*, Paris, Perrin, 2006, a développé un point de vue voisin.

³⁴ Patrick Artus et Marie-Paule Virard ..

³⁵ Voir le stimulant article de Pierre Rimbert dans le Monde Diplomatique de ce mois d'août (p. 11).

ses « cris de Cassandra »³⁶ : « le capitalisme va dans le mur » s'il ne réforme pas radicalement.

Nous n'avons rien contre les « cris de Cassandra », mais n'est pas Keynes qui veut. Comme le soulignent Pastré et Sylvestre le catastrophisme et l'angélisme sont les deux choses à éviter. Pour eux, ce sont là des attitudes irresponsables. Nous dirions plutôt que ce sont surtout des gesticulations sans grand intérêt. Les économistes se sont si souvent couverts de ridicule dans leur prévision que le débat : sommes-nous dans une répétition de la crise de 1929 paraît très académique. Un économiste même le plus orthodoxe et conservateur vous dira que la crise des années Trente connaissait un problème de « faire redémarrer le moteur » de la croissance économique dans un monde où les prix, tous les prix étaient orientés à la baisse et le commerce international en pleine contraction.

Plus décisif encore, quitte à se réclamer de Keynes, mieux vaudrait n'en pas oublier le message essentiel. Les crises monétaires, puis financières apparaissent toujours à voir quand le lien avec le futur devient problématique.

Or, on peut qu'être perplexe à voir des économistes qui se prétendent de gauche (et qui sont considérés comme tels par la grande presse), prôner une « purge » censée nous débarrasser de la spéculation immobilière ou carrément une nouvelle crise de 1929 pour reconstruire enfin un capitalisme sur une base saine d'économie de production. Enfin la crise, semblent-ils dire. On va pouvoir tordre le coup à la finance, à ses abus immoraux, scandaleux. D'autres plus dégrisés se méfient de ces accès de moralisme récurrent qui servent en général à digérer les booms de croissance et surtout à redécouvrir les vertus de l'Etat et de l'intervention publique selon le saint principe : privatisez les profits, socialisez les pertes. D'autres enfin s'imaginent qu'en euthanasiant les rentiers des bourses mondiales, en donnant la priorité à l'industrie et à l'investissement nous reviendrons à la bonne « économie réelle de production ». Haro sur la financiarisation ! N'est-ce pas se tromper d'adresse.

5. Capitalisme ou barbarie ?

« Le taux de capacités nettes financières ou de *cash flow* net (revenus – dépenses de consommation et d'investissement / revenus) a dégringolé à - 6,0 %, alors que depuis la fin des années 1940, il avait été toujours positif. Une seule fois auparavant dans toute l'histoire des Etats-Unis, un tel phénomène avait eut lieu, c'était durant la Grande Dépression des années 1930. Mais si à cette époque, le *cash flow* net négatif provenait de la baisse brutale des revenus des ménages, aujourd'hui, il résulte de leur volonté de maintenir un niveau trop élevé de leur dépenses face à la progression limitée de leur pouvoir d'achat » Michel Aglietta, Laurent Berrebi, *Désordres dans le capitalisme mondial*, Odile Jacob, mars 2007, p. 307. Phrase à inscrire en lettre d'or dans toute analyse de la crise actuelle

La vérité toute nue est que la crise actuelle des *subprimes* est la première crise globale du communisme du capital. Elle témoigne de l'interdépendance inextricable des débiteurs et des créanciers. Elle tient à la fois de la vieille ritournelle « tu me tiens par la barbichette, je te tiens par la barbichette », un constat dont la mafia a toujours su faire un brillant usage et d'un autre principe, bien plus sophistiqué et paradoxal, cité par Keynes : « si la dette est petite, c'est le débiteur qui a un problème avec son créancier, mais si la dette est énorme c'est le créancier qui a un problème avec le débiteur ». Pastré et Sylvestre (2008) ne s'y sont pas trompés.

³⁶ Sous titre du livre de J.M. Keynes, *Essais sur la monnaie et l'économie* (1930).

Nous résumerons la chose même si elle est d'une grossièreté inouïe par l'image des poupées gigognes qui s'emboîtent les unes dans les autres. La stabilité politique chinoise (cela s'appelle « la société d'harmonie ») qui comporte l'inclusion des centaines de millions de salariés dans le mécanisme de l'accumulation sont trop gros pour que l'on freine la locomotive de Pékin et l'aiguille sur les chemins d'une croissance soutenable pour la planète. Le gaz russe est trop vital pour l'Europe pour que celle-ci n'avale pas la couleuvre boa des autocrates russes. Le niveau de vie des ménages américains dans leur ensemble (oubliez les 12 % d'exclus de ce paradis, 37 millions de pauvres sur 302 millions) a été trop gros pour que le gouvernement américain ratifie les accords de Kyôto. Comme l'avait dit avec un tact exquis le bientôt feu président Bush, « il est hors de questions que les Américains renoncent à leur 4x4 ». Le produit de cette *realpolitik* se mesure aujourd'hui à la quasi faillite des trois constructeurs américains qui veulent 70 milliards de dollars de soutien fédéral contre seulement 45 milliards proposés par l'administration. Excusez du peu, mais ils sont trop gros pour être mis en faillite, une faillite qui doit beaucoup aussi à leurs engagements pour les retraites de leurs employés (chez nous c'est la sécurité sociale qui est gênée aux entournures).

Autre poupée gigogne par quoi tout est arrivé : les ménages américains emprunteurs pour leur logement sont trop gros pour être mis en faillite et mis à la rue en bloc (ils sont 12 millions de foyers donc 60 millions). De là s'ensuit depuis un an et demi une assez jolie partie de renvoi de balles. Les banques ont suffisamment dilué les créances auprès des établissements financiers qui eux-mêmes les ont suffisamment vendues aux personnes privées ainsi qu'aux collectivités publiques pour que leur dette soit inexigible. Les banques, les établissements financiers dont les fonds spéculatifs, disent ainsi à la banque centrale qu'elle soit anglaise, américaine, française : nous sommes de trop gros morceaux pour que vous nous fassiez chuter. Les banques centrales des grands pays sont en train de se mettre toutes au diapason de la banque centrale américaine, la Réserve Fédérale. Cette dernière dit depuis quinze ans, au reste du monde et particulièrement à la Chine, aux pays exportateurs de pétrole et à leur fonds souverains : mes deux déficits (de mon commerce extérieur et de mes finances publiques) sont trop gros pour que mettiez en faillite les Etats-Unis. Si nous coulons, le monde entier coule avec nous. Et c'est totalement vrai.

La politique de Ben Bernanke, successeur d'Alan Greenspan, l'homme qui savait parler à l'oreille des marchés (des animaux qui ont une grande ressemblance avec les chevaux de course) et grand spécialiste de la crise de 1929 a donc été de tout faire pour éviter la crise de liquidité, puis la faillite des dix premières banques américaines. A moins de souhaiter un holocauste nucléaire à brève échéance entre le Pakistan, l'Inde et l'Iran et la Chine en deuxième ligne (avec une petite bifurcation vers la Russie dont la décolonisation demeure chaotique et quelques ramifications presque automatiques au Proche Orient donc en Europe), il n'y a guère à redire.

Il n'y a aucune raison intrinsèque pour qu'un tel mécanisme qui vise à éviter la panne de liquidité monétaire, la destruction totale du crédit ainsi que les faillites du système financier, ne puisse pas absorber en douceur la crise et dévaluer brutalement les actifs financiers. Leur inflation n'a-t-elle pas été « exubérante » comme disait Monsieur Greenspan ? Pas d'impossibilité à ce que, finalement dans les faits, s'opère une réforme du FMI. Elle consisterait, en revenant à la solution préconisée par Keynes sans succès, en 1944 à Bretton Woods, à mettre en place une émission colossale de monnaie internationale gagée sur la croissance industrielle des pays du Sud, sur les gigantesques grands travaux écologiques mondiaux et sur un saut définitif dans un capitalisme cognitif (c'est-à-dire un investissement sérieux de 10 % du PIB dans la recherche et l'enseignement). Quelle est donc la raison pour laquelle Ben Bernanke, Président de la réserve Fédérale Américaine est vraiment préoccupé au point qu'il a qualifié le 20 août la situation comme l'un des plus complexe ayant jamais

existé ? Pourquoi ce qui a fonctionné durant les vingt dernières années ne pourrait pas être reconduit ?

Dans une tribune au Monde du 28 août, quelques économistes (Christian de Boissieu, Jean-Hervé Lorenzi et Olivier Pastré, principaux contributeurs du livre du Cercle des économistes, *La guerre des capitalismes aura lieu*, rappelaient que la crise n'est toujours pas réglée et qu'il demeure dans les livres de compte des banques et établissements financiers encore une bonne moitié de créances douteuses (entendons qui ne seront jamais honorées). La purge n'en finit pas parce que l'impossibilité de purger financièrement le système américain (qui a pourtant réagi très vite à quelques retentissants scandales comme Enron en modifiant le régime des stocks options et les principes de la comptabilité des entreprises) correspond en fait à une impossibilité de purger politiquement la démocratie d'opulence américaine. Le niveau de vie des ménages américains est rigide à la baisse !!!

Les Etats-Unis après avoir dicté au monde entier les critères du consensus néo-libéral de Washington sont en train de s'eupéaniser. Milton Friedman est mort cette fois-ci pour de bon. Pendant que l'Europe, empêtrée dans un confédéralisme impuissant et sans avenir, rechigne à faire un vrai déficit budgétaire européen pourtant inévitable si l'on veut éviter une récession très sévère et à faire jouer à l'euro un rôle plus dynamique de monnaie internationale de réserve, ce qui lui permettrait d'emprunter et de financer la sortie d'un sous-développement quasi tiers-mondiste de ses universités, de la recherche, de ses nouvelles technologies.

Mais de quoi se plaint-on direz-vous ? Nous sortons de l'ère fanatique des Chicago Boys (il n'est qu'à voir la situation en Amérique Latine qui revient presque partout sous différentes variantes, aux recettes de l'économie mixte). Le capitalisme va se moraliser un peu plus. Il y a pourtant un hic dans ce scénario hollywoodien du *Paradis au royaume de la mondialisation capitaliste, le retour*. Il y manque cruellement un ingrédient sans lequel les techniques financières et monétaires pour intelligentes qu'elles soient échouent piteusement : la confiance. Le dollar est encore la monnaie de réserve et les Etats-Unis sont encore en mesure d'exporter leur lutte de classe interne (hier la poussée de la classe ouvrière, aujourd'hui les avantages en nature immobilière concédés à leur classe moyenne et à la *creative class*) en transformant leur déficit budgétaire et leur endettement en dollars et en bons du Trésor Fédéral. Mais, ce sont sans doute les derniers feux de la puissance unipolaire née sous le Présidence du Premier Bush après la chute du socialisme réel. Les pays européens et le Japon qui n'en finissent pas de payer durement la contrainte extérieure, eux, mettent de plus en plus en doute la capacité des Etats-Unis de faire face à leurs salariés, d'imposer l'austérité et davantage de chômage et moins de pouvoir d'achat. Le désaccord entre Jean-Claude Trichet, le gouverneur de la banque d'Angleterre, celui du Japon avec Ben Bernanke (les premiers maintenant la priorité à la lutte contre l'inflation et les augmentations de salaires, à la stabilité des taux de change, le second prêt à les jeter par-dessus bord pourvu que le dirigeable mondial de la croissance ne retombe pas au sol) reflète ce désaccord stratégique. Mais, ce ballet est désormais à trois partenaires. Il existe en effet un troisième larron dans l'affaire : les pays du Sud qui sont en train de devenir nouveaux riches (la Chine, l'Inde, les pays arabes producteurs de pétrole). Leur force de frappe se sont leur fonds souverains qui veulent la croissance à tout prix comme les Etats-Unis (à la différence des autres pays développés) mais qui sont inquiets d'un virage protectionniste américain (amorcé par le Congrès qui a interdit la vente de ports à des investisseurs non nationaux) ainsi que d'une dévalorisation excessive du dollar. Certes, ils tiennent l'Oncle Sam par la barbichette comme nous l'expliquions plus haut. S'ils refusent de souscrire aux emprunts internationaux du Trésor américain, (il n'y a plus d'Allemagne de l'Ouest ou de Japon pour le faire) ils sont en mesure de provoquer une crise majeure du dollar et par contre-coup du système financier mondial. Mais, dès lors, ils risquent à leur tour une dévalorisation radicale de leurs avoirs et

pire encore, d'être précipités dans une stagnation accompagnée de fortes poussées inflationnistes. On conçoit leur mauvaise humeur croissante. Tant que la Chine n'aura pas relayé une croissance tirée par les exportations par une demande intérieure tirée par des salaires décents et un niveau élevé de protection sociale elle demeurera arrimée à la nef américaine pour le meilleur et pour le pire. Là aussi l'obstacle est politique.

Comme l'analysaient lucidement au moins sur ce point, Boissieu, Lorenzi et Pastré, la crise financière maîtrisée jusqu'à présent, dessine un paysage profondément modifié des droits de propriété à l'échelle mondiale. L'endettement américain (110 % du PIB contre 47 % en sens inverse) vis-à-vis du reste du monde³⁷ se traduit désormais par l'entrée des fonds souverains chinois, indien dans le saint des saints de la finance de New York. Quand la France a découvert qu'Arcelor et toute sa technologie allait tomber entre les mains de Mittal, le dépit a été grand. On imagine la tête de l'aristocratie financière new-yorkaise, découvrant l'entrée des financiers saoudiens ou koweïtiens, chinois dans les conseils d'administration de la finance.

Ce sont là toutefois des péripéties dignes du Second Empire dans la France de Napoléon III avec ses kraks financiers, sa spéculation immobilière effrénée. L'important est l'impasse devant laquelle se trouve la mondialisation financière (bien plus que les seuls Etats-Unis). Contrairement à ce que racontent les biens pensants de l'orthodoxie financière qui crient haro sur la finance à l'unisson avec des Cassandre de l'écroulement final du capitalisme, ce n'est pas la consommation des ménages américains et leur endettement immobilier qui sont à liquider, c'est l'absence de compromis politique avec les nouvelles classes productives. Keynes avait plaidé la liquidation de l'or, ce résidu bourbonien. C'est d'un autre résidu bourbonien dont qu'il faut se débarrasser aujourd'hui. La financiarisation avait permis au capitalisme de contourner la rigidité ouvrière fordiste. Cela n'a pu se faire qu'en entretenant de façon tangible, le rêve de la propriété pour un grand nombre et des revenus des placements financiers. Il y avait beaucoup de gens appelés au royaume de la rente et un nombre suffisant d'élus pour contenir un quart de la population pauvre. A moins d'un nouveau New Deal garantissant les antiques droits sociaux de l'Etat providence y compris en Chine, mais aussi de nouveaux droits des nouveaux précaires cognitifs de la *creative class*, en pleine voie de prolétarianisation, on ne voit pas comment un programme d'euthanasie de la rente éviterait l'explosion politique.

Patrick Artus & Marie-Paule Virard, après leur proposition, on ne peut plus modeste et orthodoxe d'un rééquilibrage de l'épargne pour combattre l'excès de liquidité selon eux du système financier qui a conduit au « tsunami » de la liquidité des subprimes, nous avons vu les limites de ce raisonnement, concluaient « Or ce sur ce terrain, il est difficile d'être optimiste (...) Car dans tous les cas, on touche à la question des modèles de société. Et ce n'est pas du jour au lendemain que les Américains cesseront de vouloir dépenser de l'argent qu'ils ne gagnent pas, que Pékin acceptera de mettre en place des systèmes de protection sociale ou que Moscou décidera d'investir dans l'éducation, la santé ou les infrastructures. Encore une fois, on est loin des problèmes monétaires : on touche à des problèmes politiques et sociaux fondamentaux. De quoi être pessimiste, car le coût du passage à un modèle plus stable est très (trop ?) élevé. »³⁸ La lucidité livresque de Patrick Artus ne l'empêchait pas comme praticien de recommander d'éviter de réévaluer les salaires et de déconseiller en

³⁷ « Les avoirs (actions, obligations, créances...) détenus par le reste du monde sur les Etats-Unis qui ont atteint 110 % du PIB américain, sont plus du double des avoirs de même nature détenus par les agents des Etats-Unis sur les entreprises ou Etats du reste du monde (47 % du PIB). » Gérard Duménil et Dominique Lévy Une trajectoire financière insoutenable, *Le Monde Diplomatique*, Août 2008, p. 10.

³⁸ Artus & Virard, 2008, p. 91.

France la voie de la relance budgétaire. Toutes choses pratiquées par l'Espagne, le Royaume-Uni et les Etats-Unis. La France réagit très tard et de façon malthusienne. Comem d'habitude.

Heureusement l'histoire, comme la finance va parfois plus vite que les économistes. C'est du moins ce qu'il reste à souhaiter pour « l'avenir de nos petits-enfants ».

Références

F. William Engdahl, Global Research, « La crise des subprimes n'est que la première vague annonciatrice d'un grand tsunami financier »

http://www.alterinfo.net/La-crise-des-subprimes-n-est-que-la-premiere-vague-annonciatrice-d-un-grand-tsunami-financier_a14231.html

Marier-Suzie Pungier, *La conjoncture économique et sociale en 2008*, Avis et Rapport du Conseil Economique et Social, Les Editions des Journaux Officiels, Année 2008, Mercredi 4 juin 2008 pp. II-11-28

Jacques Attali « pour l'économie est un tsunami qui approche », *Le Monde* du 9 août 2008

Pierre Dockès, *L'enfer, ce n'est pas les autres*, bref essai sur la mondialisation, Paris, Descartes & Cie, 2007.

The Privatization of the *General Intellect**

Christian Marazzi

In a 2004 article published in the *International Herald Tribune*, the former general secretary of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) Donald J. Johnston argued that as educational systems are increasingly facing international competition for jobs, the demands for new technologies, and the broader needs of the knowledge economy, they are bound to change through shock treatments. "Education systems are highly complex. To be effective, they must respond quickly and appropriately to the changing economic and social environment. Paradoxically, information on new methods and approaches that can help education providers adjust programs and improve learning results is hard to find and even harder to implement. Something akin to electric-shock treatment is often needed before reforms are even considered." Beyond the recurring problems that educational institutions have faced in recent years, such as ensuring the quality of education for all, the shortage of instructors, the strengthening of adult and lifelong education, and the ethnic and cultural diversification of the student population, the main obstacle has to do with the adaptation of the forms of financing. According to Johnston, OECD countries "need to develop co-financing mechanisms through which governments, enterprises and individuals all contribute."

Thus, among all the well-meaning proposals for pedagogical reform, the weakest link in OECD countries is the relationship between education, research and finance. If we look at the revolution from above represented by the "Bologna model" (endorsed by the Ministers of Education of member countries of the European Union in 1999), it is clear that the general orientation is towards lowering the quality of basic university education (with the substitution of the old *laurea* with the Bachelor degree, or short *laurea*, spanning three years) and the promotion of an elitist graduate education (with the high-tuition Master's degree). For the majority of the students – in the United Kingdom, 80% of students drop out of the university after the Bachelor degree – this means a brutal downward leveling of their education. The policies aiming at reforming the European educational system point at the public student loan programs in the United States, but it is legitimate to call into question the real impact of such measures – especially when we keep in mind the high number of young people who enrolled in the US army and fought in Iraq in order to pay for their education.

From this point of view, the Bologna Declaration arguably represents one of the shock treatments that the OECD secretary general had in mind. It is nothing less than the implementation of the principles regulating post-fordist flexible production in the field of education, with the privatization of the costs of education (increase in tuition fees, and additional costs for specialization) and the deregulation required by the industries of the private sector (just-in-time education and competition between university centers involved in both education and research). From now on, education can only rhyme with casualization. The economic colonization of the field of education has set in motion a new cycle of struggles for the right to education – struggles in which the flexibility/precariousness of educational curricula also affects researchers faced with diminished public budgets and the corporatization of knowledge production. In France, more than two thousand heads of research centers and team leaders have resigned from their administrative positions as a sign of protest against the lack of funding. They opposed the closure of 550 positions in public research and teaching, and demanded that a new impetus be given to the sector of research. The point is then to understand the extent to which the education-research-finance nexus may define a confrontational terrain living up to the current transformations of the productive system at the global level.

* www.ssrc.org/blogs/knowledgerules/2008/02/19/the-privatization-of-the-general-intellect/. February 19 2008.

The knowledge that makes innovation possible within productive cycles and the “technological progress” that contributes to increasing the productivity of work and developing the mass consumption of goods and services do not fall from the sky and are not external to the context in which economic growth obtains. Innovative knowledge is something that has to be produced and that, as a result, has to be *remunerated*. In other words, one has to consider the technological progress generated by the production of knowledge as a *cost*. This is what emerges from theoretical developments in the micro-economic analysis of growth factors. Theories of *endogenous growth* have made it possible to break free from the neoclassical idea of a free-floating innovative knowledge situated outside the field of human action, as if it were something whispered to Robinson by his parrot, for free at that.

If innovation is endogenously generated and if, moreover, its production is increasingly socialized – i.e., it also takes place outside the traditional sites of research & development (universities included) – who pays for it and how is it paid for? Since innovation is by its very nature *uncertain*, to the extent that it is difficult to anticipate its economic returns, how is it possible to attract the interest of potential investors? Moreover, since the innovative knowledge that matters for economic growth is a *public good*, especially in a strongly cognitive-communicational economy where the informal diffusion of innovations thwarts the possibility of exercising a complete mercantile control over them, which mechanisms allow for its public and/or private appropriation?

According to a recent report by the Institute of Higher Education Policy, “the available data indicate that the importance of private finance in higher education is a rather new development in many countries. In the countries for which data are available, private finance in higher education has risen substantially as a percentage of total expenditures on higher education...One useful measure is the percentage growth of inflation-adjusted dollars spent privately on higher education. According to this measure, private finance doubled, on average, in OECD countries between 1995 and 2003...In contrast, public finance in OECD countries during the same period grew, on average, by almost 50%.”

The dramatic increase of private finance and, to a lesser extent, of public funding unequivocally point toward the central (and endogenous) position that knowledge occupies in the new cognitive capitalism. The general tendency is toward an *anthropogenetic model* of socioeconomic growth, i.e., a model based upon the “production of man by man,” in which the sectors of education, health, socialization and culture taken together are the driving force of economic growth, playing the role that the car industry or the domestic appliances industry had in the Fordist era. However, this tendency toward the anthropogenetic model or, in other words, toward an increasing *valorization* of cognitive and relational activities, runs into the *devalorization* of the workforce triggered by the increase of private spending on education: “Data on the OECD countries indicate that within private finance as a whole, households spend almost twice as much as all other private entities on higher education. Through a combination of tuition and indirect expenses, households in 2003 contributed 16 percent of total expenditures on higher education, while other private entities (e.g., businesses, charities, and labor organizations) contributed 9 percent.”

It is this contradiction between the valorization of knowledge and the devalorization of the workforce that explains the current cleavage of the labor market between a “working class aristocracy” on the one hand and a “flexible proletariat” on the other. It is therefore necessary to redefine the nature of the Welfare State by combining flexibility and social safety nets (“flexicurity”) in order to successfully address the processes of financial globalization, but also by developing a Learnfare State, a state, that is, where support for education/professional retraining operates as a guarantee of basic income and redistributes social wealth.

Cuestiones de antagonismo 19

Madrid, Ediciones Akal, 2003

El sitio de los calcetines

El giro lingüístico de la economía y sus efectos sobre la política

Christian Marazzi

Traducción

Marta Malo de Molina Bodelón

Título original: Il posto dei calcini. La svolta linguistica dell'economia e i suoi effetti nella politica (1999).

Índice

Advertencia

I. Volver a partir del trabajo

1. Producción flexible
2. Los orígenes japoneses
3. Innovación y forma política
4. «Máquinas lingüísticas»
5. El lenguaje como tecnología política
6. El cortocircuito
7. Servilismo
8. El nuevo ciclo económico

II. Desmesura y regla

1. La feria de los sentidos
2. El sitio de los calcetines
3. El valor en la economía de la información
4. Espacios de interpretación

III. Estado y mercado

1. Los límites del clintonismo
2. La idea de clase media
3. Estado y mercado
4. Hacia el Estado extra-territorial

Advertencia

Decir que el lenguaje constituye la «llave de acceso a la política» para explicarse los terremotos político-institucionales que atraviesan nuestro tiempo no pasa de ser la expresión de una obviedad. Menos evidente resulta, sin embargo, el hecho de situar la transformación política del medio en el que vivimos en los nuevos métodos de producción, en las tecnologías que están reestructurando el universo de la producción de bienes y servicios, en las relaciones de trabajo que estructuran nuestra cotidianeidad. La entrada de la comunicación, y, por lo tanto, del lenguaje, en la esfera de la producción constituye, de hecho, el verdadero origen del giro decisivo que, lo queramos o no, caracteriza el presente. El «salto de paradigma», la transición del fordismo al posfordismo, de la producción-consumo de masas a los sistemas de producción y distribución flexibles del denominado *just in time*, del cual se intentará dar cuenta en estas páginas, obliga al análisis a moverse más allá de los cercos disciplinarios y especialistas, más allá de la división del saber que ha caracterizado el último decenio. Lo que está en juego es la comprensión del tiempo en el que vivimos, «en ello nos va nuestro estar en el mundo».

La primera parte de este libro es una «entrada en materia» sobre los múltiples aspectos que contribuyen a definir el posfordismo, el modelo de sociedad que está tomando forma a raíz de la difusión de las técnicas y de las tecnologías comunicativas, de la «sociedad de la información». En la segunda parte, se analizan los efectos fragmentadores de las crisis socioeconómica y los espacios de conflicto que ésta está abriendo. En la tercera parte, se avanza hipótesis relativas a la redefinición de la relación entre Estado y mercado en la era de la globalización de la economía.

Una cierta urgencia política, reflejo de una inquietud existencial, está en el origen de este escrito. El tiempo de la transición es, en efecto, un «tiempo trágico»: se entrevén los contornos de lo nuevo, se padecen los límites de lo viejo. Entre ambos extremos, se avanza errando y, cuando uno se siente sólo, desprovisto de categorías y de instrumentos analíticos para entender hacia dónde está verdaderamente andando, reaparecen rostros, imágenes y afectos que vienen a animar la propia investigación, la propia lucha.

Este libro quiero dedicarlo a Giovanna, mi hermana.

I. Volver a partir del trabajo

1. Producción flexible

La superposición de la recesión económica a la crisis-transformación de los modos de producción y de consumo, de vida y de comunicación, en el seno de la sociedad dificulta en la mayoría de los casos el análisis del «cambio decisivo» que estamos viviendo en estos años. Cuando se oye decir que la máquina económica está saliendo finalmente de la crisis después de dos o tres años de recesión porque el empleo ha vuelto a crecer, hay que tener cuidado de no confundir las cosas. Una cosa es la aparición de nuevos puestos de trabajo, o bien la reactivación del sector de la construcción o el relanzamiento del consumo y de las exportaciones, y otra la modificación de la *naturaleza* del trabajo y de los derechos sociales acaecida antes, durante y después de la recesión.

La recesión es una fase del llamado *ciclo económico*, del movimiento oscilatorio (o «palindrómico») que, moviéndose entre dos límites insuperables, se perpetúa dando un giro y tomando la dirección contraria, que avanza para volver atrás. «Por movimiento cíclico entendemos que, con el progreso del sistema, por ejemplo, en sentido ascendente, las fuerzas que, al principio, lo empujan a subir, van adquiriendo intensidad y sumándose unas a otras, pero, después, disminuyen de intensidad de forma gradual, hasta que, en un momento dado, tienden a verse sustituidas por fuerzas que operan en sentido contrario». Así definía John Maynard Keynes la racionalidad del ciclo económico y añadía: «Entendemos asimismo que existe cierta medida determinable en la periodicidad y en la duración de los movimientos ascendente y descendente».

En el transcurso de la década de 1980 y de los primeros años de la de 1990, se ha podido constatar una modificación de la medida en la periodicidad y en la duración del ciclo económico. En efecto, si durante todo el periodo posbélico la duración media del ciclo era de cinco años, a partir de la recesión internacional de 1980-1981, pasaron diez años antes de que estallara la recesión siguiente. No sólo se ha prolongado la distancia entre una recesión y otra (de cinco a diez años), sino que la duración misma de la recesión parece decididamente mayor que la de las precedentes. Después de tres años de recesión y a pesar de los signos de recuperación económica, reina todavía una gran confusión entre los economistas a propósito de las posibilidades de salir de la misma. Se habla de recuperación «tímida», «anémica», las autoridades monetarias anticipan repuntes inflacionistas que no se acaban de vislumbrar, por lo menos en el breve periodo, los nuevos puestos de trabajo no compensan los que han desaparecido durante la recesión y son, en su mayoría, de dudosa calidad.

Estos cambios del ciclo económico, de su duración y, como se verá a continuación, de la combinación de factores en base a los cuales interactúan el empleo, la renta, la inflación y los tipos de interés, constituyen la señal de una transformación mucho más profunda, de lo que llamamos *crisis-transformación de la sociedad*. El ciclo económico, en otras palabras, se ha modificado porque las economías avanzadas se hallan atravesadas por fuerzas reestructurantes que «trabajan» más allá de la racionalidad del ciclo mismo. Para comprender la dinámica y la forma del nuevo ciclo económico, para poder anticipar sus movimientos, hay que partir de estas modificaciones subterráneas.

Sabemos que, detrás de los despidos sin precedentes de estos últimos años que han dado a conocer el fenómeno del desempleo masivo hasta en países como Suiza¹, se encuentra el

¹ Para un análisis detallado de la transformación socio-económica en Suiza conforme a los criterios de la producción flexible, véase Sergio Agustoni, *Delocalizzazione e reindustrializzazione. Produttività, tecnologia, occupazione e riqualificazione nell'industria svizzera*, de próxima publicación en la Fondazione Guido Pedrolì.

objetivo de flexibilizar las empresas privadas y públicas, es decir, de reducir los costes del trabajo considerados excesivos en un contexto económico cada vez más global o globalizado, cada vez más sometido a las presiones de la competencia internacional. Se habla a este respecto de «producción flexible» («*lean production*»). Sabemos que, para reducir el peso de las cargas sociales, juzgadas responsables del coste excesivo del trabajo, muchas empresas han optado por la vía de la externalización de segmentos productivos enteros, por la denominada subcontratación (también llamada *outsourcing*), esto es, por el recurso a proveedores, asesores y antiguos trabajadores dependientes que se han transformado en «trabajadores autónomos» para aumentar la productividad y la eficiencia de las grandes empresas. Esto supone un cambio radical en la estructura de la organización empresarial. Significa que la gran empresa, el organismo gubernamental, el gran hospital y la gran universidad ya no serán los únicos empleadores de grandes números de personas. Tanto es así que, mientras las grandes empresas despiden, las pequeñas y medianas empresas, que trabajan bajo el mandato de las grandes, demuestran ser las únicas en condiciones de crear empleo, aunque a menudo precario. En términos más generales, los empleadores a gran escala serán aquellos cuyo trabajo esté en correlación directa con los resultados, mientras que el resto del trabajo se adjudicará mediante contrata a empresas externas².

Producción flexible, pues, y externalización de los costes sociales a través de la subcontratación. Piénsese, por poner un solo ejemplo, en el recurso a compañías privadas para la limpieza en los hospitales o en la Administración pública. Pero hay más. Las empresas se están organizando con técnicas y tecnologías nuevas para responder en tiempos brevísimos a las oscilaciones de la demanda, a las exigencias de los consumidores-clientes y a las variaciones de sus gustos. Se habla de producción *just-in-time* (en tiempo real), esto es, de una producción que, a fin de evitar la acumulación de *stocks* excesivos de existencias (es decir, de mercancías no vendidas, destinadas a devaluarse con el tiempo), organiza el trabajo interno de la forma más flexible posible. Éste es, con seguridad, el más llamativo de los aspectos que diferencian el modo de producción emergente del de la pasada época, esa época inmediatamente posterior a la Segunda Guerra Mundial, apodada «fordista» por el nombre de Henry Ford, el industrial estadounidense que, a principios del siglo XX, organizó el trabajo en la cadena de montaje de su empresa automovilística. Si en el fordismo los tiempos y modos de producción estaban férreamente programados, en la época posfordista en la que vivimos, todo es mucho menos programable y cada vez se hace más preciso encomendarse a las oportunidades que ofrece el mercado, oportunidades que no hay que dejar escapar porque, en un periodo de fuerte competencia y de saturación de los mercados, cada mínima variación de la demanda puede ser fatal o salvífica para la empresa y para la continuidad de su producción.

Esta transición del fordismo al posfordismo, de una producción programable a una producción cada vez más dependiente de los caprichos del mercado, se debe analizar con cierta atención, ya que en ella anidan las transformaciones más importantes.

De todas las características que se han resaltado en estos años para explicar lo que distingue la «producción flexible», el *just-in-time*, del modo de producción fordista, la que parece más eficaz para el estudio de la transformación socioeconómica y política es aquella que pone en el centro de la innovación tecnológico-productiva el papel de la *comunicación*. Cabría decir que, con la producción flexible, la comunicación, el flujo de información, entra directamente en el proceso productivo. Comunicación y producción se superponen en el nuevo modo de producir, mientras que en el fordismo la comunicación se hallaba yuxtapuesta al proceso productivo.

² Cfr. Peter F. Drucker, *La società post-capitalista. Economia, politica e conoscenza alle soglie del Duemila*, Milán, Sperling & Kupfer, 1993, pp. 103-105. Véase también Federico Butera, *Il castello e la rete. Impresa, organizzazioni e professioni nell'Europa degli anni '90*, Milán, Angeli, 1991. Sobre las cuestiones relativas a la externalización de la producción y al trabajo autónomo, cabe destacar los trabajos de Sergio Bologna, entre los que se encuentra «Problemi del lavoro autonomo in Italia (II)», en *Altreragioni*, 2/93; en la actualidad incluido in Sergio Bologna y Andrea Fumagalli, eds., *Il lavoro autonomo di seconda generazione*, Milán, Feltrinelli, 1997.

La entrada en producción de la comunicación no tiene nada de misterioso: viene determinada por el hecho de que aquella, confrontada con un mercado saturado a causa de la exigüidad del poder adquisitivo y, por consiguiente, de la capacidad de consumo-absorción del propio mercado, debe adecuarse a éste, es decir, debe estructurarse de tal suerte que pueda aumentar el rendimiento (la productividad) sin aumentar excesivamente la cantidad. Los incrementos de productividad ya no se efectúan a través de las «economías de escala», aquellas economías que, en el fordismo, se obtenían aumentando la cantidad de los bienes producidos (reduciendo de este modo el precio unitario de los mismos), sino con la producción de pequeñas cantidades de numerosos modelos de producto, con la reducción a cero de los defectos y con la rapidez de respuesta a las oscilaciones del mercado.

La fábrica se hace necesariamente «minimalista», en el sentido de que se debe eliminar todo lo que exceda la capacidad de absorción del mercado. Se llega a hablar de *zero-stock*, porque, en cuanto se observa un aumento de los *stocks* de mercancías no vendidas, es preciso intervenir para eliminar las causas de esta acumulación de excedentes. Las causas de este aumento pueden ser o un exceso de fuerza de trabajo o de medios de producción, o ambas cosas. Flexibilizar el proceso de producción, eliminar todo lo que resulta redundante respecto a la demanda, significa, en definitiva, eliminar la «grasa» que se ha acumulado a lo largo de todo el proceso productivo/de trabajo.

Se comprende, pues, cómo la comunicación y su organización *productiva* en cuanto flujo de información se ha vuelto tan importante como la energía eléctrica en la época de la producción mecánica. De hecho, la comunicación lubrica todo el proceso productivo desde el punto de distribución-venta de las mercancías hasta el punto de producción y de rendimientos. Es la comunicación la que permite efectuar la *inversión* de la relación entre producción y consumo, oferta y demanda, y es, de nuevo, la comunicación de información la que exige estructurar el proceso productivo de la forma más flexible posible, rompiendo todas las rigideces ligadas al modo de trabajar de los empleados.

Desde el punto de vista de la *distribución*, de su función estratégica en la regulación del ciclo productivo, la introducción de los lectores ópticos en las cajas de los supermercados para leer la información que contienen los «códigos de barras» que aparecen en todo tipo de productos representa un ejemplo de la inversión de la relación entre oferta y demanda, producción y consumo³. Los lectores ópticos constituyen formidables colectores de información de todos los datos relativos a las ventas al detalle, de las cantidades de bienes solicitados, del periodo (incluso de las horas del día) de mayor o menor consumo y de la «rentabilidad directa del producto» (así como del espacio expositivo que ocupa, del tipo de envasado, de color, etc.). Del mismo modo, las posibilidades cada vez mayores de pagar en las cajas con tarjetas de crédito hacen del momento de la distribución, de la venta, un lugar de recopilación de datos informativos relativos a los consumidores que permite personalizar («singularizar») el consumo de masas de bienes y servicios⁴.

Las tecnologías informáticas aplicadas a la esfera de la distribución han trasladado el poder de las grandes empresas productoras a las cadenas de distribución, precisamente en virtud de su posición estratégica en la recopilación de informaciones que permiten controlar no sólo la promoción de un producto, sino también su «ciclo de vida». Al haberse hecho con el control sobre los principales flujos de datos que provienen de la clientela, los minoristas se encuentran en condiciones de determinar los tiempos y las cantidades de producción de los productos

³ El primer acuerdo sobre el código estándar o «código de barras» se remonta al 3 de abril de 1973 en Estados Unidos.

⁴ Cfr. Alvin Toffler, *Powershift. La dinamica del potere. Conoscenza, ricchezza e violenza alle soglie del XXI secolo*, Milán, Sperling & Kupfer, 1991 (muy recomendable la lectura de las tres primeras partes) [ed. cast.: *El cambio del poder*, Barcelona, Plaza & Janés, 2001 (traducción de Rafael Aparicio)].

misimos. En este nuevo sistema posfordista, las ventas *efectivas* «ordenan» directamente los aprovisionamientos y, por consiguiente, la producción misma de las mercancías.

Desde el punto de vista de la *producción*, la comunicación está en el origen de los cambios más espectaculares respecto al modelo fordista precedente en la organización del trabajo⁵. La expresión casi emblemática de esta orientación es el *Kan Ban*, es decir, un sistema de tarjetas colocadas en carritos que desempeñan la doble función de módulos de pedido y de notificaciones de entrega. El *Kan Ban* es un mecanismo que coordina las operaciones de las distintas posiciones laborales gracias al flujo de informaciones que se mueven horizontalmente, hacia delante y hacia atrás, sin necesidad de recurrir a una planificación central.

En el modo de producción fordista, el programa diario, mensual o anual se determinaba en oficinas de planificación *separadas* de los lugares de ejecución y el flujo avanzaba forzosamente de las primeras fases productivas a las últimas. En el nuevo sistema, el programa se establece en la fase final, precisamente a partir de las exigencias que se constatan en el mercado y, desde esta fase hacia arriba, las comunicaciones sobre las cantidades de piezas específicas que hay que producir «tiran» del flujo de trabajo.

Por consiguiente, comunicación y producción forman una misma cosa, se superponen en el nuevo modo de producción. Mientras que, en el sistema fordista, la producción excluía la comunicación, en el sentido de que la cadena de montaje era muda porque ejecutaba *mecánicamente* las instrucciones elaboradas en las oficinas de los trabajadores de cuello blanco [*white-collars*], en el sistema de producción posfordista se está en presencia de una cadena de producción «hablante», *comunicante*, y las tecnologías empleadas en este sistema pueden considerarse auténticas «*máquinas lingüísticas*» que tienen como objetivo principal fluidificar y acelerar la circulación de información.

En el sistema fordista, la comunicación, cuando entraba directamente en la producción, desempeñaba un papel de obstáculo, desestabilizante, de bloqueo de la producción. O se trabajaba silenciosamente o bien, si se comunicaba, se suspendía la actividad productiva. En el sistema posfordista, en cambio, la inclusión de la comunicación tiene un valor directamente productivo⁶.

El proceso de trabajo no puede sino estar fuertemente condicionado por esta entrada en producción de la comunicación. Debe ser lo más flexible posible, debe estar estructurado según módulos laborales ágiles, pero, sobre todo, exige una fuerza de trabajo altamente polivalente, capaz de cambiarse de una máquina a otra, de una tarea a otra, sin problemas. A su vez, el lugar de producción debe asegurar el máximo de visibilidad (el «trabajo en escaparate») a fin de poder sortear rápidamente todo obstáculo, subjetivo u objetivo, en el flujo productivo y a fin de que todas las informaciones en circulación puedan ser captadas en el momento oportuno.

⁵ Véase Benjamin Coriat, *Penser à l'envers*, París, Christian Bourgois Editeur, 1991, traducido al italiano bajo el poco feliz título de *Ripensare l'organizzazione del lavoro. Concetti e prassi nel modello giapponese*, Bari, Dedalo, 1993 [ed. cast.: *Pensar al revés: trabajo y organización en la empresa japonesa*, Madrid, Siglo XXI, 1993 (traducción de Rosa Ana Domínguez Cruz)]. Del mismo autor, cfr. «Ohno et l'école japonaise de gestion de production: un point de vue d'ensemble», en Helena Sumiko Hirata, ed., *Autour du «modèle» japonais*, París, L'Harmattan, 1992. Véase también Giuseppe Bonazzi, «Qualità totale e produzione snella: la lezione giapponese presa sul serio», en *Il Mulino*, núm. 346, marzo-abril, 1993. Para una reconstrucción, también bibliográfica, del paradigma posfordista, remito a Umberto Russi, *L'imagination au travail*, Mémoire de maîtrise en Sciences Sociales, Université de Lausanne, 1994.

⁶ Cfr. Paolo Virno, *Convenzione e materialismo. L'unicità senza aurea*, Roma-Nápoles, Theoria, 1986. Véase, del mismo autor, *Mondanità. L'idea di «mondo» tra esperienza sensibile e sfera pubblica*, Roma, Manifestolibri, 1994. Se trata de dos textos de una importancia fundamental para el análisis del salto de paradigma posfordista.

Aquí, de nuevo, la diferencia cualitativa respecto al modo de trabajo fordista resulta notable. Si, en el fordismo, de acuerdo con los preceptos del ingeniero Taylor, hacía falta una fuerza de trabajo especializada-atomizada hasta el extremo de que ésta debía ejecutar el mismo movimiento durante todo el día, en el posfordismo, el tipo de fuerza de trabajo «ideal» es aquella que posee un alto grado de adaptabilidad a los cambios de ritmo y de tarea, es decir, una fuerza de trabajo multioperativa que sabe «leer» el flujo de información, que sabe «trabajar comunicando». Con respecto al tipo de trabajo fordista, el posfordista comporta una reasociación de funciones en otro tiempo rígidamente diferenciadas entre sí, una «reingeniería», en la persona de cada obrero, de una serie de tareas productivas de ejecución, programación y control de calidad, que los estadounidenses llaman *reengineering*.

En todo caso, la descripción de los modelos organizativos empresariales posfordistas no debe ocupar un espacio excesivo. Existen, de hecho, distintos modelos y ninguno ha conseguido todavía imponerse universalmente⁷. Resulta decisivo comprender que en la raíz de las transformaciones radicales del modo de producción posfordista se encuentra la superposición de producción y comunicación, de «acción instrumental» y «acción comunicativa», por emplear expresiones que provienen del universo filosófico. La entrada en producción de la comunicación, este modo de producción hablante, que hace uso de máquinas lingüísticas en las cuales tiene mucho más peso el programa de recopilación de datos (el *software*) que el envoltorio físico de la máquina, el capital fijo (el *hardware*), constituye la consecuencia histórica de la crisis de la relación clásica entre esfera de la producción y esfera de la distribución.

En el momento en el que el mercado se satura, ya sea porque los productos de masa que han hecho la historia del fordismo, como el automóvil o los electrodomésticos, son ya productos maduros cuya difusión cuantitativa ha alcanzado sus propios límites, ya sea porque el poder adquisitivo medio de la población consumidora se ha estancado o está en regresión, resulta inevitable que los procesos productivos experimenten una revolución. A partir de este momento, ya no será posible producir grandes series de productos altamente estandarizados, ya no será posible acumular *stocks* de existencias con miras a un consumo garantizado y, eventualmente, no del todo previsto (el *just-in-case* [por-si-acaso] del fordismo), ya no será posible proceder por medio de economías de escala. Por el contrario, será preciso producir, en series restringidas, sin economías de escala y sin *stocks* excesivos, productos diferenciados y variados en función de los «gustos» variables de los consumidores, de los que hará falta conocer todo lo posible para poder llegar a ellos mejor y encontrar, a pesar de todo, las formas óptimas de realizar incrementos de productividad.

2. Los orígenes japoneses

El hecho de que el modelo de producción y de distribución posfordista haya nacido en Japón en la década de 1950 en los talleres Toyota (de aquí el término *toyotismo*, empleado con frecuencia para definir la producción flexible) puede explicarse a partir de las especificidades socioeconómicas de Japón en aquel periodo, entre las cuales habría que recordar cuando menos dos. La primera característica atañe a la estrechez del mercado y, por consiguiente, a la imposibilidad de adoptar las técnicas estadounidenses ya experimentadas de la producción en masa, que presuponían un consumo de masas o, por lo menos, en expansión previsible⁸. La gradual difusión del toyotismo desde Japón hacia las economías occidentales vino inmediatamente a continuación de la crisis de la producción y del consumo de masas que se inició con la recesión de 1974-1975 (primer *shock* petrolífero, origen de las primeras políticas

⁷ Ésta parece una de las conclusiones importantes del trabajo de doctorado de Ronny Bianchi, *Le modèle industriel italien: réflexion théorique et historique des années '80*, septiembre de 1994, Université de Paris, 13, Fac. des sciences économiques (del cual véase también la bibliografía actualizada relativa a los análisis de las pequeñas y medianas empresas, así como de los modelos de cuenta industrial).

⁸ Al respecto véase, B. Coriat, *Ripensare l'organizzazione del lavoro*, cit., pp. 29-44.

de austeridad) y se prolongó a raíz de los efectos de las políticas neoliberales de la década de 1980.

La segunda razón que explica el nacimiento en Japón del posfordismo es, también en este caso, sólo en parte específica de la economía japonesa de aquel periodo. En la raíz de la revolución de la forma de trabajo en los talleres del señor Toyota se encuentra una crisis financiera (1949), una huelga (1950) y la guerra de Corea (1950-1953). La crisis financiera de Toyota de 1949 constituye el resultado de la *política de austeridad* que el gobierno japonés llevó adelante en el transcurso de 1948, una política que provocaría una disminución de la demanda y, por consiguiente, una crisis de realización para los productos Toyota. A su vez, la crisis financiera de la empresa la obligaría a ponerse en manos de un grupo bancario que impondría a Toyota una drástica reducción de sus efectivos y una adaptación de la cantidad de automóviles producidos al número de los que efectivamente se vendían.

La huelga de 1950, como después las siguientes de 1952 y 1953, representaría el último intento de resistencia de una clase obrera organizada en sindicatos de industria: la derrota obrera sancionaría el tránsito del sindicato de industria al sindicato de empresa, el sindicato interno. Este tránsito, en el que se consuma la crisis irreversible del sindicalismo de industria, signa la destrucción de la clase obrera, hasta entonces organizada en sindicatos de sector, esto es, que rebasaban la empresa particular, para resistir a la racionalización y a las reducciones salariales. La destrucción de esta clase obrera era necesaria para introducir los nuevos métodos de producción del ingeniero Ohno, el equivalente japonés de Taylor, que ideó las técnicas de la producción flexible. A tal objeto, era urgente forjar una clase obrera fuertemente implicada en el espíritu de la empresa, fiel a sus fines, capaz de adaptarse a sus imperativos, dispuesta a ligarse de por vida a los destinos de la misma, en especial cuando, con la guerra de Corea, Toyota se encontró en la paradójica situación de deber responder a la oleada de pedidos de vehículos efectuados por Estados Unidos sin poder aumentar sus efectivos de personal.

No resulta difícil entrever en esta secuencia histórica las razones que explican la posterior propagación del toyotismo en Occidente. Las políticas de austeridad neoliberales a lo largo de la década de 1980 mermaron sin duda la capacidad de absorción del mercado a causa de la reducción del salario real y de la contracción del gasto social del Estado. No obstante, el modelo fordista en cuanto «modelo cultural» ya había entrado para entonces en crisis en los países occidentales, a consecuencia del ciclo de luchas iniciado con el movimiento de 1968, un ciclo de luchas en el que era central la crítica a todo ámbito de explotación del trabajo masificado y en el que había una fuerte demanda de escolarización como alternativa a una vida de cadena perpetua en la fábrica.

Durante la crisis socioeconómica y política de la década de 1970, por consiguiente, se vienen abajo los modelos productivos y organizativos, pero también sociales y culturales, que estaban en la base del fordismo. La miniaturización de las empresas, la «frugalidad tecnológica», evocada originalmente por los primeros movimientos ecologistas (lo «pequeño es hermoso» de la segunda mitad de la década de 1970), la organización de un trabajo con un contenido intelectual más elevado y la «huida» del trabajo asalariado de por vida contribuirán progresivamente a la construcción del nuevo paradigma productivo y al nuevo modelo de desarrollo.

3. Innovación y forma política

La periodización de la difusión de las técnicas, de las tecnologías y de los modelos organizativos empresariales, desde siempre materia de estudio histórico, encuentra en la transición del fordismo al posfordismo nueva savia. Sin duda, en éste se confirma la tesis según la cual la innovación técnica, la invención como «nueva función productiva», no basta por sí sola para explicar las transformaciones socioeconómicas que han hecho época. Ninguna consideración de carácter exclusivamente técnico podría, de hecho, explicar cómo es posible

que lo que en Japón se puso en práctica en la década de 1950 haya tenido que esperar casi tres decenios para difundirse en Occidente.

Los precedentes históricos son, en este sentido, numerosos⁹. Constituye ya un clásico el ejemplo de la cosechadora mecánica, cuya invención se remonta a 1780, pero cuya generalización sólo se produjo ochenta años después, durante la Guerra de Secesión estadounidense, a causa de la grave y repentina falta de mano de obra agrícola. Fue preciso el cambio traumático provocado por la guerra en el «modo de vida», es decir, en el sistema de relaciones sociales, para poner en marcha un proceso de innovación agrícola que, en el plazo de tres decenios, habría de trastocar radicalmente las estructuras de la más antigua de las actividades productivas socializadas. La cosecha, con su empleo de grandes cantidades de mano de obra, no sólo era una actividad productiva necesaria en una economía basada preeminentemente en la producción de bienes de subsistencia, sino que, además, constituía un *modo de vida* tradicional, un sistema de relaciones sociales y de poder, que no se podía cambiar con facilidad sin dar lugar a desequilibrios sociales y a fenómenos de inestabilidad política.

Hace falta, por así decirlo, una conmoción «externa», una guerra o una crisis social, para crear las condiciones a partir de las cuales poner en práctica sistemas de producción y de consumo que no se podrían introducir en los periodos de «normalidad», en los periodos de *rutina*, en los que los compromisos sociales y políticos son fáciles de alcanzar. Y no cabe duda de que la década de 1970, con su inestabilidad social, con las crisis en las relaciones Norte/Sur (precios de las materias primas) y con la crisis de la ética del trabajo fordista, contribuyó a crear las condiciones para la generalización de un modelo organizativo y productivo nacido no sólo en otro país, sino nada menos que en una sola empresa. Por otra parte, también el fordismo nació en las fábricas de Ford, para, a continuación, aunque después de no pocas dificultades y con notables modificaciones respecto al modelo original, difundirse por todas las economías occidentales. El paso de la escala de la empresa innovadora particular a la del *sistema* económico, el paso *institucional* de lo micro a lo macro, resulta en ocasiones paradójico a la luz del análisis histórico. Así, mientras que el toyotismo, desde el punto de vista de las relaciones salariales, se aproxima al modelo de paternalismo de empresa que Ford había ideado para gestionar su firma a principios del siglo XX, el fordismo estadounidense evolucionará en sentido *contrario* a las ideas de Ford¹⁰. La progresiva aparición de los convenios salariales colectivos típicos del fordismo será, de hecho, el resultado de negociaciones y de acuerdos *entre Estado, sindicatos e industrias* de sector y, en absoluto, el resultado de la difusión mimética a las demás empresas del paternalismo salarial concebido por Ford para la empresa particular. Como suele decirse, nadie es profeta en su tierra.

La transición del fordismo al posfordismo saca así a la luz otro aspecto, de carácter político-institucional, nada desdeñable. Los nuevos «saltos» tecnológico-organizativos tienen bastante poco de meramente técnico; parecen ser, por el contrario, una función de vastos programas de investigación científica orientada, «programada» a través de la transformación de los institutos, órganos y funciones de la investigación y de la formación académica. En el centro de estos programas se encuentra el problema del *control político* de los procesos de innovación que rompen los «círculos sociales», las *rutinas* y los centros de poder que se han consolidado en los periodos de normalidad. No basta la genialidad del empresario innovador, del empresario líder, por muy Ford o Toyoda que sea, del empresario tipificado por el economista austríaco Joseph Schumpeter, para poner en marcha un proceso de transformación global de la sociedad. El empresario innovador individual no ve los problemas *políticos* que se derivan de la nueva relación que se efectúa en el acto empresarial entre ciencia, investigación y regulación político-

⁹ A este respecto, sigue resultando de utilidad el ensayo de Enzo Schiavuta, «Scienza, innovazione, ciclo: problemi di prospettiva storica», en *Contropiano*, 2/1971.

¹⁰ Cfr. Robert Boyer y André Orléan, «Les transformations des conventions salariales entre théorie et histoire. D'Henry Ford au fordisme», en *Revue économique*, núm. 2, marzo de 1991, pp. 233-272.

institucional de la sociedad¹¹. La figura del empresario no puede sintetizar en sí misma búsqueda de innovación y gobierno de los desequilibrios, de las discordancias ínsitas en los procesos de difusión de las nuevas técnicas organizativas y productivas al resto de la sociedad.

En la transición al posfordismo, este problema, que no es sino el problema de la relación entre empresariedad y política, entre sujetos de la innovación y sujetos de la política, se plantea en términos completamente nuevos. En la época fordista, la *separación* entre innovación empresarial y gestión política de los efectos de ésta sobre las relaciones sociales tenía su origen en el hecho de que los centros decisionales del sistema eran *cualitativamente distintos*. Por un lado, estaba la esfera económico-productiva, con sus reestructuraciones e innovaciones, por otro, la esfera político-administrativa, con sus problemas de gestión, mediación y regulación de los efectos de estos procesos de reestructuración. *Uno* era el sujeto que decidía la innovación y *otro* el sujeto que debía comprender sus efectos; una era la instancia que debía sostener el proceso de innovación y otra la que debía responder a sus consecuencias en el plano de la composición social o del orden institucional o del equilibrio económico global; uno era el *lenguaje* del empresario innovador y otro el *lenguaje* de la administración económica y de la administración político-burocrática estatal.

Con la entrada de la comunicación en la esfera directamente productiva, esta separación entre esfera empresarial y esfera político-administrativa se ve, en cierto sentido, trastocada, dando lugar al problema actual de esta transformación, todo menos resuelto: el *problema de la forma político-institucional, del gobierno, en el régimen posfordista*. Se trata de una cuestión abierta muy compleja, que proviene directamente de la transformación del modo de producción.

4. «Máquinas lingüísticas»

Cuando se dice que, con el posfordismo, la comunicación entra en la producción, que se convierte en un factor directamente productivo, se emplaza al *lenguaje* que, por vocación, está en la base de la comunicación. La *coincidencia* entre el acto de producción y el acto de comunicación en el nuevo paradigma productivo abre un abanico de problemas de análisis del lenguaje tan fascinante como de extrema complejidad y densidad. No será, pues, posible, dentro de los límites de esta reflexión, compendiar las múltiples cuestiones que plantea la entrada en la producción de la comunicación. Únicamente podremos determinar algunos nexos, algunas correlaciones, entre el «modo de producción por medio de la comunicación» y sus posibles (y veladas) consecuencias políticas.

Definamos, en primer lugar, el problema. Hemos hablado, a propósito de la época fordista, de separación entre universo económico de la empresa y sistema político, institucional y administrativo, entre sujeto empresarial y sujeto político, entre innovación y ejecución. Esta separación ha tenido siempre un carácter pragmático, que servía para definir mejor los ámbitos de operatividad de los sujetos: por un lado, los que operan en el mundo de la economía y, por otro, los que «hacen política».

Entre estas dos «esferas», ha existido siempre una relación de funcionalidad recíproca: la acción instrumental del empresario no puede prescindir de la acción del político. Y, si dirigimos nuestra mirada hacia el interior de la empresa particular, el trabajo ejecutivo del obrero de la cadena de montaje no puede prescindir de la planificación empresarial de los técnicos, de los trabajadores de cuello blanco, y *viceversa*. A lo largo de la historia industrial, siempre se les ha pedido a los obreros que formulen consejos técnicos para mejorar el proceso productivo, introduciendo modificaciones en las maquinarias empleadas en la sección o en la organización de los procedimientos de trabajo. Pero, y ésta es la cuestión, las sugerencias obreras debían

¹¹ Cfr. Massimo Cacciari, «All'origine del concetto di innovazione. Schumpeter e Weber», en su libro, *Pensiero negativo e razionalizzazione*, Venecia, Marsilio, 1977.

consignarse en el buzón colgado de la pared de la sección, como si se tratase de una información secreta o privada entre el obrero aislado y el departamento de proyectos.

Esta separación funcional tenía un carácter histórico, ha cambiado con el tiempo y está en el origen de las transformaciones del modo de gobierno, precisamente porque ahora ha de enfrentarse a lógicas y lenguajes distintos. André Gorz, al comienzo de su estudio sobre las «metamorfosis del trabajo», cita con acierto los trabajos de Max Weber en los que éste describe la transición del modo de producción preindustrial al industrial¹².

Antes del capitalismo industrial, la auténtica esfera de la producción era preeminentemente de tipo doméstico y la esfera familiar privada coincidía con la esfera del trabajo directo artesanal, lo cual definía los tiempos y modos de ejecución de éste. El industrial que utilizaba a los obreros a domicilio les dejaba una amplia autonomía en cuanto a su organización, al número de horas de trabajo y a la mejor organización de las relaciones sociales intrafamiliares para llevar a cabo la producción. El empresario no se dejaba ver hasta que la producción estaba lista.

Esta *forma* de organización capitalista, arraigada en la tradición, tenía una *racionalidad* propia incuestionable. Tradicional era el modo de vida, tradicionales las tasas de beneficio, la cantidad de trabajo proporcionado, el modo de gestión de la empresa y las relaciones entre empresarios y obreros. Todo esto dominaba la forma en la que se llevaban los negocios y subyacía al «espíritu», a la ética, de este tipo de empresario preindustrial.

En el momento en el que el empresario, explica Weber, decide incrementar sus negocios más allá de los niveles tradicionales, se encuentra con que tiene que trastocar la *forma* de la organización productiva de los mismos, organizar la *fábrica cerrada* y contratar a los obreros que antes trabajaban a domicilio, para utilizarlos según lógicas distintas de las precedentes. Nace el *trabajo asalariado* y, con él, nace una nueva racionalidad, la racionalidad económica en sentido estricto. Weber llega a afirmar que la racionalidad capitalista nace de un «elemento de irracionalidad», porque el «hombre económico» elige, de aquí en adelante, vivir en función de su trabajo, de su empresa, «*y no al revés!*». El hecho es que esta racionalidad económica se impondrá a continuación como *única* racionalidad, mientras que lo que Max Weber había podido deducir de su reconstrucción de la transición de la época preindustrial a la industrial era más bien la existencia de una *pluralidad* de racionalidades. Es decir, la vida puede racionalizarse según perspectivas últimas y en direcciones extremadamente diferentes. El que haya una sola racionalidad, la racionalidad económica, depende, en resumidas cuentas, del modo en el que la racionalidad económica *gobierna* la sociedad, esto es, del modo en el que se impone sobre todas las demás racionalidades, sobre todos los demás modos de vida *posibles*; depende de la forma política que está mejor organizada para *representar funcionalmente* esta racionalidad.

La interacción entre trabajo industrial y forma política que está en la base del capitalismo industrial fue objeto de un preciso análisis por parte de Hegel a principios del siglo XIX¹³. Hegel establece una secuencia lógica entre Trabajo y Gobierno: ante todo está el trabajo, la acción instrumental, la actividad con un fin concreto de los agentes económicos particulares, en cuya base se encuentra la relación instrumental entre el individuo y el objeto de sus necesidades. El universo laboral es un conjunto heterogéneo de personas consagradas al trabajo, cada una afanada en «luchar» con la naturaleza, en instrumentalizarla para satisfacer sus propias necesidades individuales. En este universo laboral, en el que una infinidad de hombres «actúan

¹² André Gorz, *Métamorphoses du travail. Quête du sens. Critique de la raison économique*, París, Editions Galilée, 1988, pp. 25-37 [ed. cast.: *Metamorfosis del trabajo: búsqueda del sentido*, Madrid, Fundación Sistema, 1997 (traducción de M^a Carmen Ruiz de Elvira)]. Véase también Zygmunt Bauman, *Memorie di classe*, Turín, Einaudi, 1987, en particular la Introducción y el Capítulo II [ed. original: *Memories of Class: The Pre-History and After-Life of class*, Londres y Boston, Routledge/Kegan Paul, 1982].

¹³ Véase P. Virno, *Convenzione e materialismo*, cit., pp. 81-85.

con arreglo a un fin» según la lógica de la división-especialización del trabajo, la actividad es muda, silenciosa. Actuar con arreglo a un fin significa hacer funcionar *mecánicamente* el utensilio, la máquina, para alcanzar el objetivo que uno se había fijado previamente. La comunicación resulta de tipo monológico: va en una sola dirección, del proyecto (u objetivo) al resultado final, el producto. Entre el proyecto y su realización, se halla la ejecución y se trata de una ejecución mecánica (silenciosa) en la que «el fin justifica los medios».

Por este motivo, Hegel delimita la auténtica comunicación al *exterior* del proceso directamente productivo, es decir, establece una diferencia *lógica* entre acción instrumental y acción comunicativa. La comunicación, la «trama dialógica» entre las conciencias que se encuentra en la base del «espíritu de un pueblo», la reflexión colectiva entre sujetos ocupados en distintas actividades, todo ello define el *sistema*, el «envoltorio» dentro del cual una sociedad construye las relaciones sociales y redistributivas, las relaciones jurídicas e institucionales. A su vez, el orden social y político, construido sobre la base de la acción comunicativa entre sujetos económicos individuales, tiene un efecto *retroactivo* sobre cada uno de ellos, los reordena, por así decirlo. Al igual que el trabajo ha «producido» su sociedad, sus instituciones y su gobierno «por medio de la comunicación», igualmente reproduce éste último los sujetos económicos, fijando las reglas de comportamiento, las leyes, las normas, las prohibiciones, los objetivos colectivos y los dispositivos redistributivos.

Dado que el posfordismo, a diferencia de cuanto acabamos de describir, ya *no* separa la producción de la comunicación, sino que hace de su coincidencia el acicate mismo del desarrollo económico, lo primero que hay que comprobar es de qué tipo de comunicación o, mejor, de qué tipo de lenguaje, estamos hablando.

El lenguaje del que aquí se habla es el lenguaje que *produce organización* dentro de la esfera del trabajo, dentro de la empresa. A fin de ligar mejor la producción a las oscilaciones del mercado, el proceso de trabajo se estructura para fluidificar al máximo la circulación de la información gracias a la cual se puede responder en tiempo real a las exigencias del mercado. La comunicación de información hará uso, pues, de un lenguaje ágil, funcional a tal objetivo, de un lenguaje *lógico-formal* que permita, en el momento mismo en el que transmite información, suscitar actos de trabajo esenciales para la obtención del objetivo establecido.

Este tipo de lenguaje debe ser lo más formal posible, es decir, debe tratarse de un lenguaje hecho de símbolos, signos y códigos *abstractos*, condición indispensable para permitir que todos los que colaboran en el seno de la empresa puedan interpretarlos al instante, sin titubeos. En la abstracción, en la *artificialidad* del lenguaje, reside la posibilidad, para una fuerza de trabajo en continuo movimiento (y en continua rotación, en especial con el ir y venir característico de un mercado de trabajo crecientemente precarizado), de comprender dicho lenguaje y, por consiguiente, de utilizarlo para responder a las «órdenes» que la información comunica.

Este lenguaje, además de ser de tipo formal (abstracto, artificial, totalmente simbólico), debe también ser *lógico*, porque por mor de sus reglas y de su gramática es posible utilizarlo en el seno de la empresa (o, en el sistema de «producción en red», de más empresas), esto es, en el seno de una «*comunidad social*» en la cual la acción de uno no debe obstaculizar la de los demás, sino que en realidad debe favorecerla y potenciarla.

El lenguaje lógico-formal está en la base de la «máquina lingüística» que el matemático inglés Alan Turing teorizó en 1936 y que se encuentra en el origen de las tecnologías informáticas actuales¹⁴. La «máquina de Turing» es una máquina *lingüística* en la que la organización de las

¹⁴ Sobre la «máquina de Turing» como «principio» que se encuentra en la base de las nuevas tecnologías, véase Joseph Weizenbaum, *Il potere del computer e la ragione umana, i limiti dell'intelligenza artificiale*, Turín, Gruppo Abele, 1987.

reglas y de la gramática en virtud de las cuales los símbolos se mueven sobre una «cadena de montaje» magnética, pasando de un estado a otro, hacia adelante y hacia atrás, resulta central.

La organización lingüística del proceso productivo no caracteriza exclusivamente la «máquina de Turing» y las tecnologías informáticas que proceden de ella. Los propios modelos de organización empresarial se inspiran en los principios enunciados por el matemático Alan Turing: es decir, aspiran a organizar la empresa como si fuese una especie de «base de datos» capaz de autoaccionarse a través de la utilización de una comunicación lingüística libre de tropiezos, sumamente fluida, que actúa de «interfaz»¹⁵.

5. El lenguaje como «tecnología política»

Se entiende por qué, llegados a este punto, cobra importancia una confrontación con las teorías políticas que han utilizado el lenguaje y la comunicación para definir las potencialidades de perfeccionamiento de la democracia. Nos referimos a la teoría de la acción comunicativa de Jürgen Habermas¹⁶, cuyo principal mérito consiste en haber colocado las grandes cuestiones políticas de la democracia y de la libertad en el plano del lenguaje.

En Habermas, la «acción comunicativa», la facultad de recurrir a la mediación lingüístico-discursiva, es lo que asegura la posibilidad de justificar y de legitimar el gobierno de la sociedad haciendo referencia a intereses o necesidades colectivas, al *interés general*. De acuerdo con la teoría de la «democracia discursiva», gracias al lenguaje se puede ir más allá del puro y simple dato, más allá de la dura y cruda norma, más allá del elemento meramente técnico-instrumental.

La mediación lingüística determina la posibilidad de una búsqueda *cooperativa y consensual* de la verdad. El lenguaje que utilizamos contiene, en opinión de Habermas, una «racionalidad sustancial», una racionalidad *común* a todos los seres, que la comunicación tiene por objeto sacar a la luz a fin de organizar y mejorar la sociedad.

Esta racionalidad sustancial es similar a la actividad productiva de los hombres aislados de los que hablaba Hegel: preexistiría al acto mismo de comunicación, pertenecería al «mundo de la vida» de cada hombre y, como en Hegel a propósito del producto del trabajo, del estado privado pasaría al social gracias a la comunicación lingüística. El «mundo de la vida», privado, de cada individuo se socializa a través del lenguaje, de la comunicación, del diálogo ente los individuos.

¹⁵ En *La machine univers, création, cognition et culture informatique* (París, La Découverte, 1987), Pierre Lévy dedica unas páginas muy hermosas al paralelismo entre la teoría filosófica del lenguaje de Ludwig Wittgenstein y la de los fundadores de la informática, Wiener o McCulloch. La diferencia esencial reside en el hecho de que mientras el filósofo, con todo, no deja en ningún momento de sentirse intrigado por lo *indecible* y por su elemento «místico», los teóricos de los lenguajes informáticos, por más que permiten a los lenguajes mismos proliferar, se detienen toda vez que los lenguajes no son traducibles lógico-formalmente. «*Les cybernéticiens conçoivent l'homme comme un automate logique traitant de l'information. Ils se sont donc arrêtés au dicible et, oubliant qui ils étaient, ils ont négligé l'inexprimable que leur montrait Wittgenstein*» (*ibid.*, p. 129) [«Los cibernéticos conciben el ser humano como un autómata lógico que procesa información. De este modo, se han quedado en lo decible y, olvidándose de quiénes eran, han obviado lo inexpressable que Wittgenstein les mostrara»]. A conclusiones análogas, aunque exclusivamente en el terreno lingüístico, había llegado Roberta De Monticelli en su *Dottrine dell'intelligenza. Saggio su Frege e Wittgenstein*, Bari, De Donato, 1981.

¹⁶ Jürgen Habermas, *Teoría de la acción comunicativa*, Bolonia, Il Mulino, 1986, vol. 2 [ed. cast.: *Teoría de la acción comunicativa*, Madrid, Taurus, 1999 (traducción de Manuel Jiménez Redondo)]; y, del mismo autor, *Il discorso filosofico della modernità*, Bari, Laterza, 1987 [ed. cast.: *El discurso filosófico de la modernidad*, Madrid, Taurus, 1993 (traducción de Manuel Jiménez Redondo)]. Son asimismo de gran utilidad las actas de un debate sobre Habermas recopiladas en el volumen de Marcello Ostinelli y Virginio Pedroni, eds., *Fondazione e critica della comunicazione. Studi su Habermas*, Milán, Angeli, 1992.

De este modo, gracias a la comunicación lingüística, los individuos organizan el sistema social, político e institucional sin el cual no existiría más que la «guerra de todos contra todos».

No es posible retomar aquí los diversos hilos de las críticas que se han desarrollado en el último veintenio contra esta visión, considerada por muchos excesivamente formal o «ingenuamente ilustrada». A los fines del análisis de los problemas políticos abiertos por el régimen posfordista resulta necesario, sin embargo, hacer referencia a algunas cuestiones que el enfoque de Habermas plantea sin conseguir, no obstante, resolver.

El uso que hace Habermas de la teoría de la comunicación es, en efecto, fruto de una intuición notable, en vista de los tiempos que corrían cuando el filósofo empezó a trabajar en su teoría, pero resulta teóricamente insuficiente para comprender en su raíz los tiempos que corren a día de hoy. En una entrevista de 1983¹⁷, Habermas decía que su «giro lingüístico» se remontaba a principios de la década de 1970, es decir, que tuvo lugar justo en plenos «años de plomo» y en pleno momento del surgimiento de las ideologías neoconservadoras, así como de los movimientos ecologistas. Para evitar caer en lo posmoderno o en lo antimoderno, para evitar «convertirse en un conservador duro o en un joven-conservador salvaje», Habermas se afanó en aquellos años en la búsqueda de una vía de salida y la teoría de la acción comunicativa parecía un «expediente» perfecto para quedarse en la modernidad sin renunciar a llevar a término la propia misión de la modernidad.

La teoría de Habermas encuentra su fuerza en la pragmaticidad, en el hecho de definir la comunicación lingüística por lo que ésta es en una comunidad sociopolítica dada. Al mismo resultado ha llegado Umberto Eco, quien, en la Introducción a su libro *Los límites de la interpretación*, expresa así su intento de «pacificación» de las contiendas en el terreno lingüístico: «Sigo pensando que, dentro de los límites de una determinada lengua, hay un sentido literal de las voces léxicas, que es el que los diccionarios listan en primer lugar, o bien el que cualquier hombre de la calle definiría primero cuando se le preguntara qué significa una palabra dada. Asumo, pues, que lo primero que diría el hombre de la calle es que un higo es un tipo de fruta así y así. Ninguna teoría de la recepción podría evitar esta restricción preliminar. Cualquier acto de libertad por parte del lector puede venir *después* y no *antes* de la aplicación de esta restricción»¹⁸.

También para Habermas el lenguaje utilizado comúnmente en las sociedades regidas por sistemas democráticos liberales es *el* lenguaje que mejor permite comunicar entre sujetos/ciudadanos distintos. Los valores de la sociedad liberal constituyen valores compartidos cuya interpretación no apunta necesariamente a significados objetivos (a verdades últimas), pero, por lo menos, sí a significados *intersubjetivos*. Lo que realmente cuenta es que se haga uso de nociones, de palabras y de signos *socialmente compartidos* y que las palabras que se utilicen para comunicar se utilicen porque la comunidad les reconoce la cualidad de ser verdaderas. En este «socialmente compartidos» reside la pragmaticidad de la teoría de Habermas: políticos de extracción distinta pueden comunicar entre sí siempre que se atengan al significado

¹⁷ Citada por Giorgio Agazzi, en su Introducción a Jürgen Habermas, *Ética del discurso*, Roma-Bari, Laterza, 1989, p. XIII.

¹⁸ Umberto Eco, *I limiti dell'interpretazione*, Milán, Bompiani, 1990, p. 9 (véase también pp. 266-267 y pp. 336-338) [ed. cast.: *Los límites de la interpretación*, Barcelona, Editorial Lumen, 1992 (traducción de Elena Lozano)]. Resulta curioso que Umberto Eco haya sentido el «deber» de poner límites, por así decirlo, «objetivos» a la interpretación del texto después de haber contribuido, tal y como él mismo admite, a «eliminarlos» hace una treintena de años, legitimando, a su pesar, las teorías de Jacques Derrida. Curioso resulta que esto coincida con la *crisis* de los límites de la interpretación provocada por la entrada en la producción de la comunicación, a la que Eco, no obstante, no hace referencia alguna. Parece tratarse de un intento desesperado de mantenerse bien firme en el marco ilustrado que la revolución posfordista ha puesto en peligro. Aquí no se discute la *necesidad* de límites, lo que se discute, por el contrario, es la nueva esfera o territorio en el que de algún modo hay que redefinir o en todo caso determinar estos límites.

«etimológico» de las palabras que emplean, significado que la tradición de la democracia liberal ya ha consolidado. Si luego, *después* de haber llegado a un acuerdo político, hay otros modos de interpretar las palabras con las que se han elaborado las leyes, entonces los *límites* de esta libertad se inscribirán en las reglas gramaticales utilizadas para construir el marco mismo del «conflicto democrático».

La insuficiencia de la teoría habermasiana resulta, sin embargo, difícil de negar a la luz de todo lo que está poniendo de manifiesto la década de 1990. Y se trata de una insuficiencia de fondo, que se sitúa en la *yuxtaposición* entre «mundo de la vida» y sistema social e institucional¹⁹. La disponibilidad y la utilización del lenguaje no ofrecen de por sí garantía alguna de que la vivencia interior pase en su totalidad por el filtro de este mismo lenguaje²⁰. Si es cierto, en efecto, que el lenguaje no es algo innato como, pongamos, el oído, sino una *convención*, una creación arbitraria y artificial decidida por los hombres y transmitida de generación en generación, entonces los neonatos heredan un medio de comunicación que no les pertenece por naturaleza, que no les es connatural, sino que les viene *impuesto*²¹.

El *aprendizaje* del lenguaje en la infancia comporta una *violencia* originaria, porque obliga a callar las vivencias para las que no existen palabras, a expresar contenidos que no se corresponden con la experiencia, a tener intenciones que no son las propias. Si, por un lado, el lenguaje permite al hombre «entrar en la Historia», por otro, el lenguaje sigue siendo un «filtro» por el cual no todo lo que forma parte de la vivencia de cada hombre consigue pasar. Por decirlo con el poeta, «las palabras son cárceles selladas del divino pneuma, de lo Verdadero». El lenguaje es constitutivamente disciplinario, pone límites, vedas, al «mundo de la vida». Umberto Galimberti lo ha sintetizado así: «El lenguaje no reproduce, sino que distorsiona la verdad que, sin embargo, no tiene otra forma de anunciarse más que en la distorsión del lenguaje»²².

En este plano –el del papel del lenguaje en su calidad de vehículo de la socialización–, el enfoque de Habermas resulta insuficiente porque conduce a un voluntarismo que se traduce fácilmente en ingenuidad política. Es un error construir una *teoría* (de valencia, por lo tanto, universal) de la acción comunicativa sobre la base de la *premisa* de que la dimensión discursivo-comunicativa de las relaciones entre sujetos constituye un hecho objetivo puesto que «socialmente compartido», una realidad dada con independencia de cualquier reflexión crítica

¹⁹ Véase Jacques Bidet, *Théorie de la modernité*, París, PUF, 1990, pp. 96-118.

²⁰ André Gorz, en su *Métamorphoses du travail*, cit., dedica todo un capítulo a Habermas y su crítica parece aceptable (cfr. pp. 212-220). Si no fuera porque, como veremos a continuación a propósito del trabajo en la esfera reproductiva, vuelve a hacer entrar a Habermas por la puerta grande, demostrando no haber logrado seguir el razonamiento sobre la compenetración entre acción instrumental y acción comunicativa hasta el final. Constituye ésta una ulterior demostración, si acaso fuera todavía necesaria, de la fuerza de atracción de Habermas, fuerza que reaparece en cuanto el análisis crítico debe adentrarse más allá de las fronteras de las categorías políticas de la tradición.

²¹ Véase, a este propósito, P. Virno, «Il linguaggio in mezzo al guado», en *Luogo comune*, II, núm. 2, 1991, en el cual Virno retoma el estudio de Giorgio Agamben (*Infanzia e storia*) sobre la no naturalidad del lenguaje heredado (semejante, sobre este punto, a la crítica de Gorz a Habermas). Por otra parte, este planteamiento se remonta a las primeras teorías de la lingüística del estudioso estadounidense William Dwight Whitney (*La vita e lo sviluppo del linguaggio*, Milán, Rizzoli, 1990) de 1876. Véase también Giorgio Agamben, «La cosa stessa», en Gianfranco Dalmasso, ed., *Di-Segno. La giustizia nel discorso*, Milán, Jaca Book, 1984: «La estructura de presuposición en el lenguaje es la estructura misma de la tradición: nosotros suponemos y traicionamos (en el sentido etimológico y en el sentido común) la cosa misma en el lenguaje, para que el lenguaje pueda tratar de algo (*cata tinos*). Ir al fondo de la cosa misma es el fundamento sobre el cual no puede constituirse más que algo como lo que entendemos por tradición». Como si dijéramos, utilizando el lenguaje de la crítica económica, que antes de transformar los valores en precios es preciso *producir* valor, esto es, «sacar a la luz» el trabajo vivo, subjetivo, del hombre, aquello que, en todo caso, presupone la forma «tradicional» de la relación salarial. Es decir, el problema es siempre el de la transformación, el de *ir más allá* de la forma.

²² Umberto Galimberti, *Parole nomadi*, Milán, Feltrinelli, 1994, p. 99.

sobre ella. Éste es una premisa que, si acaso, puede ser válida en el seno de una comunidad circunscrita e internamente homogénea, como, por ejemplo, una comunidad de profesores académicos que trabajan en el mismo campo disciplinar, o bien una clase política que ha desarrollado con el tiempo una comunicación habitual que le es propia. Pero, si pretende tener un alcance general, *representar* la acción comunicativa de la sociedad en su conjunto, la teoría de Habermas no es en realidad más que una *robinsonada* trasladada al plano de la lingüística²³. De hecho, Robinson habla a Viernes en inglés y ni siquiera se preocupa de saber si su esclavo hablaba otra lengua antes de encontrarse con su amo.

La teoría de la democracia discursiva plantea, sin duda, la cuestión de las *reglas* necesarias para el gobierno de la democracia, pero sin resolver en absoluto *en* el lenguaje los conflictos que *el* lenguaje determina *inevitablemente*.

Criticar la teoría de la acción comunicativa no significa colocarse fuera del mundo de la política «privándose de la palabra». Significa sólo, pero este «sólo» es crucial, afirmar que, en el seno de la mediación lingüística, la existencia de cada uno resulta siempre problemática y *que es precisamente esta problemática la que modifica continuamente los presupuestos*. Si, para Habermas, los que critican la dimensión comunicativa de la acción política son unos «exhibicionistas huecos», unos escépticos incurables, esto se debe a que detiene su análisis *en el umbral de la acción productiva* y se priva, así, de la posibilidad de comprender las transformaciones político-institucionales, *las transformaciones de los presupuestos*, que se derivan de los nuevos modos de producción.

El mérito de la teoría de la acción comunicativa de Habermas reside en sus *límites*, límites que no se habrían podido detectar si no nos hubiesemos visto obligados a confrontarnos con su propuesta política de adhesión a la democracia liberal y a las leyes del mercado tras la caída del socialismo real. Por otra parte, bien mirado, estos límites constituyen la cresta a lo largo de la cual nos movemos hoy en el «cielo de la política».

6. El cortocircuito

La irrupción del lenguaje en la esfera productiva representa un auténtico salto en el modo de concebir la ciencia, la técnica y el trabajo productivo. Mucho se ha escrito a propósito de la tecnificación, de la automatización del mundo, del hecho de que, con la economía de mercado, la única racionalidad concebible sea la racionalidad económica para la cual sólo existe un modo de acción, la *acción instrumental*.

La acción instrumental no es una acción basada en valores compartidos, sino en un *cálculo* cuyos elementos se reducen a la medición de la adecuación del medio al fin, un cálculo, pues, *racional*. La acción instrumental procede del pensamiento que hace cálculos, de esa racionalidad que *excluye* juicios de valor, relegándolos a la esfera de la comunicación en cuanto esfera separada, literalmente esfera del «parlamento», de la mediación discursiva. Como escribiera MacIntyre: «La razón es calculadora. Puede establecer verdades de facto y relaciones matemáticas, pero nada más. En el campo de la práctica, sólo puede hablar de medios. A propósito de los fines, debe callar»²⁴.

Con la entrada en la producción de la comunicación, esta separación o dicotomía entre esfera de la acción instrumental y esfera de la acción comunicativa se ve trastocada, desequilibrada. El trabajo posfordista es un trabajo altamente comunicativo, necesita de un alto grado de capacidades «lingüísticas» para poder ser productivo, presupone cualidades relativas a la

²³ Ésta es la crítica a Habermas que desarrolla Emanuele Severino en su libro *La tendenza fondamentale del nostro tempo*, Milán, Adelphi, 1988, pp. 89-109 [ed.cast.: *La tendencia fundamental de nuestro tiempo*, Pamplona, Editorial Pamíela, 1991 (traducción de José Ángel González Sáinz)].

²⁴ Citado en J. Habermas, *Ética del discurso*, cit., p. 49.

capacidad de utilizar actos simbólicos «cualesquiera» (por lo tanto, no necesariamente de tipo informático, sino de cualquier tipo, incluso puramente sensorial-intuitivo). Esto significa que es *en* el proceso productivo mismo donde se asienta esa capacidad de generalización, ese ir más allá del dato, más allá del acto instrumental-mecánico, que el lenguaje permite efectuar.

Se intuye en qué sentido la entrada en producción de la comunicación pone en crisis o, en todo caso, problematiza, la forma política de la democracia heredada del fordismo. La superposición entre acción instrumental y acción comunicativa, la coincidencia de producción y comunicación, complejiza, en efecto, el paso institucional de los intereses individuales a los intereses colectivos. El paso –efectuado típicamente por los partidos– de la *representación* de los intereses de categoría, de clase o de estamento, de grupo social o étnico, en el plano de la mediación institucional se presenta *ab origine* cada vez más difícil. Cada cual tiende a representarse por sí mismo; el aprendizaje de las técnicas comunicativas dentro del proceso de trabajo/productivo parece bastar para salvaguardar los propios intereses (Berlusconi es la muestra de ello). El empresario, precisamente *en cuanto tal*, se hace político, sujeto de gobierno, saltando la separación típica de la democracia representativa entre esfera económica y esfera política. Su paradójica «fiabilidad», su «investidura», le viene de su ser *simultáneamente* sujeto de la acción instrumental y sujeto de la acción comunicativa. Puede mentir (en especial, allí donde toda una clase política está perseguida penalmente) porque, hobbesianamente, la mentira forma parte del arsenal lingüístico-comunicativo que utiliza para *producir* bienes y servicios, en especial cuando estos bienes son, por definición, «bienes representativos», *imágenes* del mundo.

La crisis de la cohesión social y la proliferación de formas de autorrepresentación política (que, paradójicamente, no hace sino revelar, en el aumento *cuantitativo* de las listas electorales, el *déficit cualitativo* de representación propio de los partidos) tienen su origen en el «giro lingüístico» que ha contagiado la esfera de la producción después de haber constituido una peculiaridad del ámbito artístico y cultural, de los universos científicos y, por último, «con Habermas», de la esfera de lo político.

La función, ahora ya indispensable, de la mediación lingüístico-comunicativa en toda operación productiva determina la necesidad absoluta de algún tipo de solución política, de alguna forma de gobierno de la actividad económica, pero las soluciones políticas que poco a poco se van discurriendo parecen destinadas a la evanescencia, tienen una vida corta por el simple hecho de que constituyen soluciones *circunscritas* a la acción instrumental de este o aquel sector empresarial, de este o aquel interés económico.

La dificultad de encontrar, en la época posfordista, un nivel de mediación supraindividual, un plano en el cual consolidar compromisos y consensos duraderos, proviene del cortocircuito entra acción instrumental y acción comunicativa.

En la acción instrumental, la relación entre medios y fines es de tipo mecánico: una vez fijado el objetivo que se quiere alcanzar, una vez decidido qué es lo que se quiere producir para maximizar los propios intereses, la ejecución del proyecto es unívoca y unilateral. La decisión es racional, en el sentido de que se calculan las ventajas y los inconvenientes y, aunque este cálculo sea limitado, no deja de ser, al fin y al cabo, un cálculo. Todo lo demás, las demás acciones, los demás comportamientos, no entran en la decisión, sino que forman parte, únicamente, del reflejo, de lo irracional.

Con respecto a la acción instrumental, la acción comunicativa es todo menos una acción rectilínea que una medios y fines. La naturaleza, apuntaba Einstein, no es un texto unívoco, tal y como habían creído los científicos de la tradición newtoniana, en cuya opinión bastaba con leer la naturaleza misma, escrutar sus leyes internas, para derivar linealmente la legalidad científica del mundo físico. La experiencia de la investigación teórica ha demostrado, en efecto, que la naturaleza es, más bien, un texto *equívoco* que es posible leer *según modalidades alternativas*. Si, por una parte, el mundo interior y exterior sencillamente no habla, por otra, el hecho de que

seamos nosotros, nuestros vocabularios, los que lo hacen hablar, hace que se construyan múltiples visiones del mismo mundo, una *pluralidad de mundos* teóricamente correspondientes a la pluralidad de sujetos que inventan esos mundos²⁵.

El uso instrumental de la comunicación hace, pues, que entren en fricción acción instrumental y acción comunicativa, método lineal y método pluridireccional, lo Uno y lo múltiple. Una vez decidido el objetivo productivo que se quiere alcanzar, los fines y los medios para alcanzarlo pueden modificarse sobre la marcha, de modo que, al final del proceso productivo, el resultado puede ser considerablemente distinto de lo que se había proyectado originariamente. Aquí se encuentra, en su raíz, la dificultad ínsita en la construcción de una forma de gobierno duradera que permita la fijación de reglas y de normas (todo lo ficticias que se quiera, pero, al fin y al cabo, reglas) para la gestión consensual de la multiplicidad de intereses que constelan la sociedad.

De las certezas de la pasada época se ha pasado a las preguntas, a un estado de *interrogación* permanente. Seguimos preguntándonos por qué las respuestas a los problemas que poco a poco se nos van planteando no sólo son múltiples (lo cual constituye, de por sí, un formidable enriquecimiento potencial de la vida), sino que resultan cada vez más difíciles de socializar, de convertir una en otra. En la cima del desarrollo de la «sociedad de la comunicación», nos topamos con la *crisis* de la comunicación misma.

El paso de las certezas a la provisionalidad, de la programabilidad a la eventualidad, es, pues, una transición de crisis estructural destinado a durar todavía mucho tiempo. La reestructuración posfordista se ha visto obligada «a su pesar» a interiorizar la comunicación. El peligro reside en no ver el origen preciso de la crisis de la democracia representativa heredada del fordismo. El peligro reside en no querer redefinir sobre *esta* base las categorías de la política, en no querer atravesar esta crisis renovando los instrumentos de análisis, los modos de pensar y las formas organizativas de la democracia representativa dentro de las cuales hemos crecido.

El poeta, literalmente alguien «que hace», que *trabaja* con las palabras, lo comprendió hace tiempo. En su comentario sobre Hölderlin, cuya poesía «es para nosotros un destino», Heidegger escribió: «El lenguaje, ámbito de la “ocupación más inocente de todas”, es el “más peligroso de los bienes”. [...] Es el peligro de todos los peligros, porque nada sino él crea la posibilidad de un peligro»²⁶.

7. Servilismo

Una «solución» a las cuestiones abiertas por la transformación posfordista y que, al menos por el momento, parece renovar la política, destruyendo sus principios fundamentales, reside en la «servilización» tendencial del trabajo productivo.

En la nueva forma de trabajo, se requiere una alta tasa de fidelidad hacia los objetivos de la empresa: quien tiene el privilegio de poder trabajar con un contrato con duración en el tiempo debe demostrar una disponibilidad total ante los cambios de «humor» internos de la empresa y ante las oscilaciones productivas inducidas por las variaciones de la demanda. Se explica así el aumento de las horas extraordinarias, a menudo no pagadas, un aumento «paradójico» cuando, en el exterior, del 6 al 7 por 100 o más de la población activa está estadísticamente desempleada. Se explica, no obstante, también así cómo es posible que se esté pasando de un régimen en el que los *derechos sociales* de los trabajadores tenían, en el mercado de trabajo, una validez, por así decirlo, universal (bajo la forma, por ejemplo, de los convenios colectivos) y estaban protegidos por normas jurídicas sólidas y duraderas, a un régimen en el que los

²⁵ Cfr. Giorgio Gargani, *Stili di analisi. L'unità perduta del metodo filosofico*, Milán, Feltrinelli, 1993.

²⁶ Martin Heidegger, *La poesia di Hölderlin*, Milán, Adelphi, 1981, pp. 43-46 [ed. cast.: *Interpretaciones sobre la poesía de Hölderlin*, Barcelona, Editorial Ariel, 1983 (traducción de José María Valverde)].

derechos de los trabajadores parecen desvanecerse paulatinamente bajo el apremio de las exigencias y de las contingencias económicas. Cuando es el mercado de las mercancías el que ordena, el que impone cantidad y calidad en tiempo real (*just-in-time*), el trabajo se hace cada vez más *constrictivo*: hay que mostrarse dispuesto a la obediencia, a la fidelidad, so pena de correr el riesgo de perder el puesto de trabajo. Cuando la producción ya no es programable porque, a diferencia de lo que sucedía en el fordismo, el mercado ya no está en condiciones de expandirse infinitamente debido a la contracción del poder adquisitivo, esto es, cuando domina la *eventualidad*, la imprevisibilidad se hace norma y todo se juega en el terreno de la adaptación en tiempo real, se cierran los espacios de las garantías jurídicas y de los derechos universales, es decir, de los derechos *independientes* de las personas físicas con nombre y apellido.

La regulación de tipo normativo del mercado de trabajo –que, con todo, constituía también una característica del fordismo, donde se llamaba a los propios exponentes de intereses en conflicto/antagonistas a contribuir a la producción de normas para la solución de los problemas– deja el lugar, en el posfordismo, a una especie de «*feudalismo industrial*». Mientras la fábrica, el hospital y la oficina se convierten en el lugar de la fidelidad, el mercado de trabajo se convierte en el lugar de la precariedad, de la fragmentación, de la diferenciación de clase, de raza y de sexo, de la ausencia de derechos universales. Es en esta transformación real del modo de producción donde hunde sus raíces mismas el modelo de «democracia totalitaria», de *democracia sin derechos*, que se nos presenta como escenario totalmente posible. Democracia sin derechos, porque la relación en tiempo real con los gustos de la «gente» (a cuyos componentes ya no se llama «ciudadanos», es decir, sujetos de derecho, sino «consumidores», «clientes», sujetos de consumo) arrolla toda mediación jurídica, toda apelación a normas duraderas y justiciables²⁷.

Este escenario encuentra su dramática verificación en las diferencias de carácter *normativo* existentes entre los mercados de trabajo estadounidense, europeo y japonés. Los últimos estudios comparativos de los mercados de trabajo demuestran cómo, en Estados Unidos, la ausencia de normas reguladoras en las relaciones de trabajo y de sistemas eficaces de representación y de consulta de los asalariados, en otras palabras, la flexibilidad máxima que caracteriza el trabajo en este país, está precisamente en el origen de la creación de una cantidad de puestos de trabajo que, en Europa, debido a la red de seguridad social heredada del fordismo, no se consigue todavía vislumbrar. Menor desempleo estadounidense, pues, pero al precio de niveles de pobreza más elevados con respecto a los países europeos y a Japón, donde la protección social vendría a asegurar una pobreza menor, pero al precio de un desempleo muy elevado²⁸.

Si bien es verdad que, en Estados Unidos, la flexibilidad ínsita en un mercado de trabajo sin reglas está en el origen del deterioro de la calidad de la fuerza de trabajo, de su bajo grado de implicación a consecuencia de la pauperización de amplios estratos de población activa; y si bien es, pues, cierto que, tal y como sostienen los economistas «clintonianos» Robert Reich y Paul Romer, la desigualdad excesiva comporta, a la larga, tales externalidades negativas (escasa formación escolar, desmotivación) que acaba comprometiendo el crecimiento económico mismo (bajas tasas de crecimiento de las rentas y de la productividad), es igualmente cierto que la protección social europea que se toma como ejemplo para mejorar el mercado de trabajo estadounidense ya no representa un modelo practicable. Tanto es así que, en Europa, nos movemos hacia el «modelo» estadounidense. Los estudios comparativos demuestran más que nada que la política de relanzamiento de la productividad, así como de creación de puestos de trabajo y de distribución de la renta, ya no tiene ningún modelo en el que inspirarse. La respuesta a los objetivos de creación de puestos de trabajo y de reducción de las desigualdades de renta será (si es que llega a ser algo) el resultado de un desplazamiento europeo y japonés en

²⁷ Cfr. Marco Revelli, «Con la fabbrica integrata l'addio al fordismo», en *Il Manifesto*, 3 de julio de 1994.

²⁸ Véase Richard B. Freeman, ed., *Working under Different Rules*, Nueva York, Russel Sage Foundation, 1994, pp. 1-25.

la dirección del actual sistema estadounidense (por lo tanto, con mayor flexibilidad y menores garantías sociales y, *también*, pues, con sus externalidades negativas) y de un desplazamiento estadounidense en la dirección europea, limitado a algunos sectores de la seguridad social (seguro por enfermedad, política asistencial más activa). La tendencia de conjunto se mantiene, con todo, inclinada hacia la desregulación, hacia la supresión de los derechos sociales adquiridos. Si Estados Unidos se está inspirando en el modelo de Estado social europeo, lo hace con toda certeza para apropiarse de sus ventajas, en particular de las que se derivan del sistema público de educación y de formación profesional. Pero las ventajas serán tales si, y *sólo si*, en los países europeos no se mantienen más que las desventajas del modelo estadounidense (¡lección de la historia y no sólo de la teoría de las ventajas comparadas!). El sistema monetario internacional regulado por la política estadounidense prestará, de ello podemos estar bien seguros, un buen servicio a este intercambio desigual entre «modelos» ocupacionales en crisis de eficiencia y de eficacia.

La tendencia a la instauración de relaciones de trabajo serviles viene *implícita* en el nuevo modo de producción posfordista y puede rastrearse en la *forma salarial* que acompaña a esta transformación. Por una parte, el salario se considera cada vez más como una variable de ajuste de la política económica, en el sentido de que corresponde a los asalariados, y sólo a ellos, absorber los *shocks* macroeconómicos, los máximos y mínimos coyunturales. Por otra, y en congruencia con esta elección de política económica, las nuevas reglas salariales, a diferencia de las fordistas, están pensadas para gestionar la incertidumbre. Por esta razón no se especifica previamente el montante de la renta salarial, sino que todo es condicional, provisional, hasta que se concluye el ejercicio contable de la empresa (pública o privada). Para alcanzar tal objetivo, los salarios experimentan una fuerte individualización: la cualificación adquirida por el trabajador (edad, competencias y nivel de formación inicial) determina sólo una parte menguante de la renta salarial, mientras que el resto se define en el puesto de trabajo en función del grado de implicación, del «celo» y del interés demostrados *durante* el proceso productivo, es decir, *después* del momento de la contratación. De este modo, el salario se disocia del puesto de trabajo que uno ocupa, pierde las connotaciones propias de un sector o de una industria determinadas, para ir transformándose cada vez más en una remuneración individual.

Es así como, a igual puesto de trabajo, se puede tener un amplio abanico salarial meritocrático, puesto que la empresa no se siente en la obligación de aplicar una rejilla salarial convencional, decidida en un plano contractual supraindividual. La empresa puede, por el contrario, elaborar una especie de rejilla salarial introduciendo niveles diferentes para el mismo puesto de trabajo.

Tenemos, pues, un doble movimiento en la dinámica salarial: el aumento anual individual de los salarios (salario base) y el aumento del salario que se calcula en función del grado de implicación y de interés individuales (o de grupo). El primer aumento remunera la competencia *adquirida* por el asalariado (sus cualidades exteriores al puesto de trabajo específico y calculadas contractualmente) y, en cuanto tal, se trata de un elemento irreversible del salario, mientras que el segundo aumento se refiere al *rendimiento individual* (o, eventualmente, de grupo) del asalariado durante la actividad laboral y, en cuanto tal, se trata de un elemento *reversible* de la remuneración salarial.

La connotación servil del trabajo posfordista se inserta perfectamente en esta forma de la relación salarial, precisamente en aquella parte variable y reversible del salario que depende de la implicación y del interés personales del trabajador en la suerte de la empresa. En cuanto remuneración variable y reversible, calculada en función del grado de implicación y de participación de la fuerza de trabajo, esta porción del salario es, de hecho, una especie de «dividendo», una cuota de participación en el beneficio realizado por la empresa, y tanto es así que se la hace depender de los resultados obtenidos al final de cada ejercicio. Por este motivo, más que de salario (pagado, como decían los clásicos, con «dinero como capital»), se debería de hablar a este respecto de *renta* («dinero como dinero»), esto es, una remuneración por un *servicio* prestado. Es precisamente la copresencia de salario y de renta dentro del proceso

directamente productivo lo que impide distinguir en la sociedad posfordista entre ocupaciones industriales y de servicio. Para ser más exactos, la industria se terciariza y el terciario, a causa de la difusión de las técnicas de producción industriales, se industrializa.

Es interesante notar cómo esta regulación de la relación salarial en términos tendencialmente serviles contradice de lleno las teorías oficiales (neoclásicas) del mercado de trabajo, de acuerdo con las cuales la fuerza de trabajo tiene un precio (salario) determinado por la relación entre oferta y demanda y, por lo tanto, en el mercado de trabajo, es decir, antes de empezar directamente a trabajar, al igual que ocurre con cualquier otra mercancía ofrecida y demandada en el mercado. Economistas como George Akerlof²⁹ –a raíz de las investigaciones sobre las fórmulas organizativas que ligan a los trabajadores a su empresa, iniciadas en 1946 con el libro de Ruth Benedict sobre Japón³⁰– han puesto en evidencia hasta qué punto el intercambio entre capital y trabajo constituye un intercambio extramercantil, en el cual prevalece la dimensión del «*don recíproco*» entre empresa y trabajadores, un don (de implicación, de interés, de participación y de fidelidad) que, de acuerdo con este enfoque, desvelaría la *necesidad de pertenencia* de los individuos a un grupo de trabajo o a una empresa. Esto aseguraría a los trabajadores, gracias a su celo y a su «espíritu de grupo», una remuneración salarial *superior* al salario determinado (*ex ante*) exclusivamente por la competencia de las fuerzas agentes en el mercado de trabajo. Tal y como dirá Akerlof en una entrevista, «En mi modelo del “don”, el desempleo se desarrolla porque los trabajadores se preocupan por sus compañeros. Esto limita la capacidad de la empresa de imponer salarios que permitan el equilibrio del mercado de trabajo, es decir, en un nivel que elimine el desempleo»³¹.

Estos modelos interpretativos del intercambio entre capital y trabajo señalan el retorno de lo social en la explicación de los fenómenos económicos, en particular en lo que se refiere a la importancia de los lazos sociales para el buen funcionamiento de la organización empresarial. Es desde este punto de vista que las *reglas* salariales, en corroboración de lo que sostenía el sociólogo Durkheim, tienen un origen social, son la expresión de «sedimentaciones de valores colectivos» destinadas a permanecer en el tiempo hasta que un nuevo ciclo de contestación las modifique³².

Por desgracia, tal y como ha indicado con acierto Jacques Godbout en su estudio sobre el «espíritu del don»³³, la introducción del don en el intercambio entre capital y trabajo para explicar las nuevas fórmulas salariales sufre de una contradicción de fondo. Si bien es cierto, por citar a Rockefeller, que «a saber tratar con los otros se aprende. Se trata de un género que se puede adquirir exactamente como el azúcar y el café. Y para entrar en posesión de esta mercancía yo estaría dispuesto a pagar más que por cualquier otra cosa en el mundo»³⁴, es igualmente cierto que este «género», este «don» hecho de disponibilidad, lealtad y espíritu de grupo, *no constituye en modo alguno una mercancía*, ¡de otra forma se habría empezado a producir hace ya mucho! El uso instrumental de los lazos sociales no es algo que resulte fácil de teorizar: siempre se acaba considerando las relaciones humanas como un medio, como una mercancía, contradiciendo los buenos propósitos iniciales (especialmente cuando los

²⁹ George Akerlof, «Labor Contracts as Partial Gift Exchange», en G. Akerlof, *An Economic Theorist's Book of Tales: Essays that Entertain the Consequences of New Assumptions in Economic Theory*, Cambridge, Cambridge University Press, 1984, pp. 145-174.

³⁰ Ruth Benedict, *The Chrysanthemum and the Sword: Patterns of Japanese Culture*, Boston, Houghton Mifflin, 1946 [ed. cast.: *El crisantemo y la espada: patrones de la cultura japonesa*, Madrid, Alianza Editorial, 1974 (traducción de Javier Alfaya)].

³¹ Véase Richard Swedberg, *Economia e sociologia*, Roma, Donzelli, 1994, p. 74.

³² Cfr. Bénédicte Reynaud, *Le salaire, la règle et le marché*, París, Bourgois, 1992; véase también en este libro la Introducción a cargo de Michel Aglietta. Véase, de la misma autora, *Les théories du salaire*, París, La Découverte, 1994.

³³ Jacques T. Godbout, *Lo spirito del dono*, Turín, Bollati Boringhieri, 1993.

³⁴ Citado en *ibid.*, p. 105.

trabajadores, después de haberse «donado» a la empresa, reciben la carta de despido «por crisis económica»).

La dimensión servil de la que se halla impregnado el modo de producción posfordista no se reduce en absoluto al intercambio monetario entre capital y trabajo, ni mucho menos se deriva de la «sociedad dual» (descrita por André Gorz, Peter Glotz, Guy Aznar y otros a lo largo de la década de 1980). En las teorías de la «sociedad dual», frente a un número cada vez más restringido de trabajadores productivos, «con derechos garantizados» y con un empleo a tiempo completo, nos encontramos con una masa creciente de precarios, de personas «sin derechos garantizados». Las teorías de la «sociedad dual» a dos velocidades, que, con todo, han tenido el mérito de poner de manifiesto el aumento tendencial del trabajo servil que hay detrás de los fenómenos de pauperización, desempleo y precariedad, se equivocan, no obstante, en el momento en el que distinguen entre un núcleo de trabajadores productores de riqueza y otro de consumidores de esa misma riqueza sobre la base de relaciones «siervo-patrón». El error estriba en el hecho de que esta distinción atraviesa *todo* el arco de las actividades laborales: hay *tanto* servilismo en las relaciones entre la empleada del hogar y quien la paga *como* entre quien produce bienes industriales y sus empleadores³⁵.

Las «dos sociedades» son *indisociables* desde el punto de vista de la producción global de riqueza, aunque el mecanismo económico, segmentando y diferenciando la fuerza de trabajo social de acuerdo con criterios de renta, las jerarquice en su interior. Pero tanto en la primera como en la segunda sociedad, la esencia humana es la misma, ya se produzca o no, ya se trabaje en la fábrica o en el hogar, en el hospital o en el banco. No nos liberaremos del industrialismo *en su máxima expresión* con un reparto más equitativo de su *forma* organizativa, creyendo que esto permite reconstruir una esfera doméstica (privada) autónoma, libre de las relaciones de mando y de disciplina características de la esfera (pública) del trabajo asalariado.

Volveremos enseguida sobre esta cuestión. Baste aquí recordar que la distinción entre «trabajo productivo» y «trabajo improductivo», típica de la economía clásica de Adam Smith a Karl Marx, ha tenido siempre una *valencia política* aún antes que económica. De hecho, para los clásicos, resultaba crucial definir la centralidad política del trabajo obrero, de la industria, en un periodo en el que las fuerzas conservadoras tendían a frenar el desarrollo, la transformación de la economía agrícola en economía industrial. Desde el punto de vista teórico resulta evidente, de todas formas, la incertidumbre con la que los clásicos han tratado siempre a los «trabajadores improductivos», incertidumbre enmascarada tras juicios despectivos sobre el ejército de siervos y sobre su función reaccionaria. El propio Marx, pese a haber jugado todas sus cartas políticas sobre el trabajo productivo obrero, acabará sosteniendo, en su comentario a la *Fábula de las abejas* de Mandeville, que ladrones, delincuentes y obreros en huelga son en el fondo también productivos, habiendo los ladrones, por ejemplo, favorecido la invención de las cerraduras, del derecho penal, de los manuales y de las cátedras universitarias y habiendo los obreros en huelga obligado a los capitalistas a invertir en máquinas nuevas para eliminar la conflictividad («las máquinas van allí donde los obreros hacen huelga»: Marx lo dijo mucho antes que J.K. Galbraith)³⁶.

Paradójicamente, quien hoy en día persiste en la distinción entre trabajadores productivos y servidumbre aduciendo categorías teóricas de dudosa pertinencia (hasta tal punto que Schumpeter consideraba el debate sobre esta cuestión una pura y simple pérdida de tiempo), aunque lo haga con el noble propósito de redistribuir equitativamente el trabajo entre quienes tienen un empleo y quienes están desempleados, acaba proponiendo modelos de acción política

³⁵ A este respecto, resulta de gran utilidad AA. VV., *Nuove servitù*, Roma, Manifestolibri, 1994, en particular la intervención de Marco Bascetta, «L'anima per un salario» y la de Franco Carlini, «Professione: accudire il capo».

³⁶ Karl Marx, *Storia delle teorie economiche I. La teoria del plusvalore da William Petty a Adam Smith*, Turín, Einaudi, 1954, pp. 361-362 [ed. cast.: *Teorías de la plusvalía*, 3 vols., México DF, FCE, 1980].

conservadores. De hecho, es precisamente desde el interior del mundo de la reproducción, es decir, desde el universo de las mujeres, desde donde han nacido las nuevas subjetividades políticas, las nuevas racionalidades y las nuevas formas de lucha de los dos últimos decenios. Al querer reducir el sector de los servicios paralelamente a la reducción del trabajo industrial «productivo», para permitir que todos trabajen y, al mismo tiempo, para reconstruir la esfera privada reappropriándose de los servicios que hoy realizan trabajadores y trabajadoras «neoserviles», se corre el riesgo de ensombrecer las únicas subjetividades políticas que han madurado en estos años de transformación económica, de extensión/generalización de las relaciones de trabajo de la industria a lo social. El problema prioritario no es el de una distribución más equitativa del trabajo, sino el de la renta: es sobre esta base sobre la que es posible definir el *sentido* que se quiere atribuir a las actividades, para motivar a continuación su retribución con independencia de que sean actividades productivas o reproductivas.

El problema es, por el contrario, el de la elaboración de prácticas políticas que inviertan el servilismo latente y transversal a todas las actividades laborales, abriendo momentos de recomposición social, momentos de *comunidad política*. Si bien hoy en día prevalece una segmentación y una discriminación interna al universo laboral y reproductivo (también entre la asalariada y su «empleada del hogar»), no por ello hay que volver atrás imponiendo una redistribución del trabajo sin tener en cuenta la constelación de subjetividades que la «industrialización» de toda la sociedad ha producido a su pesar.

La dimensión servil del trabajo posfordista brota precisamente de la mediación lingüístico-comunicativa que inerva *todo* el proceso económico. Por una parte, hay una apelación a lo que es *común* a los seres humanos, esto es, a la *facultad* de comunicar, mientras que, por otra, el hecho de compartir facultades comunes y universales (públicas) conduce a una jerarquización de las relaciones laborales en términos cada vez más personales, cada vez más privados y, *en este sentido*, cada vez más serviles. Por una parte, se quiere *compartir*, y el trabajo comunicativo permite precisamente esto, pero, por otra, se quiere *repartir*, dividir, jerarquizar, segmentar y privatizar ese recurso *público*, en tanto que común a todos, que es la acción comunicativa.

Las prestaciones laborales tienden hoy en día a desarrollarse preferentemente en el ámbito de las «relaciones» entre personas, la profesionalidad se define cada vez menos en términos «industriales» y cada vez más en términos de «servicios a la persona». Adviértase que este aspecto de «servicio a la persona» es cada vez más *esencial* para el funcionamiento del proceso económico.

La *crisis* que la «calidad total», el toyotismo posfordista, está ya atravesando, después de todos los esfuerzos que se han hecho en el último decenio para ponerla a punto con las técnicas organizativas más sofisticadas, nos proporciona, de hecho, una confirmación de la centralidad del trabajo relacional.

Existe una conciencia creciente de que el «*total quality management*», la gestión empresarial de la «calidad total», con sus técnicas organizativas, sus modelos de gestión flexible de la fuerza de trabajo, sus «círculos de calidad» y todo lo demás, *ya no basta*. El punto de crisis reside en la insistencia excesiva que se ha hecho en los *estándares* de calidad de los productos, sin considerar en suficiente medida los *objetivos* de su producción, objetivos que, en la economía de mercado, tienen que ver con la *venta* de bienes y servicios producidos y ofertados.

El ejemplo de la compañía estadounidense *United Parcel Service* (UPS), utilizado recientemente para reflexionar sobre la crisis de los modelos de la producción flexible, merece una referencia³⁷. En la segunda mitad de la década de 1980, en su calidad de empresa de mensajería, UPS había centrado toda su atención en el reparto «*on-time*», con unos plazos de entrega de los artículos a sus clientes extremadamente rápidos. «Para servir a los clientes lo

³⁷ Véase «Quality», publicado en *Business Week*, 8 de agosto de 1994, p. 40.

mejor posible», UPS había reducido al mínimo los tiempos de desplazamiento de sus propios conductores, sacándoles hasta el último segundo, aumentando su productividad horaria con consecuencias negativas sobre el volumen ocupacional de los empleados encargados de la distribución.

Para su gran sorpresa, la UPS ha descubierto que sus clientes no estaban muy preocupados por la entrega de sus envíos en tiempos breves, mientras que, por el contrario, tenían un gran interés en tener un contacto, una «interacción», más prolongada con los conductores –único contacto «*face-to-face*», directo, que podían tener con la UPS. Si los conductores hubieran sido menos eficientes y hubieran tenido más tiempo para intercambiar unas cuantas palabras con los clientes, estos habrían podido obtener consejos prácticos sobre las distintas posibilidades de envío que la UPS ofrecía.

Es en este punto en el que la relación *directa* con los clientes, el «servicio a la persona», revelándose esencial para aumentar el volumen de negocios de la compañía, ha llevado a la UPS a *prolongar* el tiempo de comunicación entre conductores y clientes, creando de este modo las condiciones reales para la contratación de nuevos conductores, así como para aumentar su salario bajo la forma de comisiones.

La «calidad total» posfordista no se limita únicamente a la esfera de la producción de bienes y servicios, sino que comprende la esfera de la distribución, de la venta-consumo y la esfera reproductiva. Por este motivo, el trabajo comunicativo-relacional, que normalmente se define sólo en relación con las actividades de cuidado o de servicios genéricos a las personas, tiene en realidad una valencia universal. En el posfordismo, el trabajo contiene una dimensión servil *porque* la acción comunicativo-relacional, aunque cada vez más relevante económicamente, *no* recibe el debido reconocimiento. La actividad laboral se convierte, pues, en una ocasión para jerarquizar las relaciones de trabajo en términos personales, de poder de mando de uno sobre otro; se convierte en el terreno en el cual se desarrollan fácilmente actitudes, sentimientos y predisposiciones como el oportunismo, el cinismo, el miedo o la delación. Pero la connotación servil del trabajo no se funda sobre la distinción entre trabajo productivo e improductivo, sino sobre la ausencia de un reconocimiento económico de la actividad comunicativo-relacional.

8. El nuevo ciclo económico

La «medida» o, mejor, el indicador de los cambios estructurales de los que se ha hablado hasta aquí, está constituida por la dinámica particular del nuevo ciclo económico a lo largo de los primeros años de la década de 1990. Sin duda, la característica más sorprendente del ciclo económico posfordista estriba en que se trata de un ciclo en el que la recuperación, la fase expansiva, además de ser lenta, no provoca procesos inflacionistas. Crecimiento lento con tasas de inflación modestas: esta combinación contradice la dinámica tradicional del ciclo económico, según la cual la inflación debería volver a dispararse en el momento en el que el desempleo desciende por debajo de su «tasa natural» y la utilización de las capacidades de producción se aproxima a su nivel de riesgo. En la dinámica clásica del ciclo económico, cuando el desempleo desciende por debajo de un nivel determinado, las empresas, para encontrar personal, aceptan aumentar los salarios, transfiriendo a los precios el aumento de los costes del trabajo. Por otra parte, para responder a una demanda superior a la oferta (de la cual la utilización máxima de las capacidades de producción constituye un índice), las mismas empresas aumentan los precios de sus productos³⁸.

Sin embargo, el ciclo económico posfordista desmiente la teoría, impidiendo a los indicadores económicos indicar algo, descolocando a las autoridades monetarias que, en base a estos

³⁸ Cfr. Erik Izraelewicz, «L'Amérique sans l'inflation», en *Le Monde*, 19 de abril de 1994.

indicadores, deciden anticipar los impulsos inflacionistas interviniendo sobre los agregados monetarios³⁹. Las razones son múltiples.

En primer lugar, en la naturaleza misma del régimen de crecimiento posfordista se halla presente el impulso hacia un máximo de apertura de los mercados (lo cual comporta una creciente desregulación y la supresión de todas las normas de protección de los mercados locales), con la consiguiente globalización de las empresas a la búsqueda no sólo de costes del trabajo más bajos, sino también de posiciones estratégicas en los mercados exteriores para explotar plenamente toda oportunidad de venta. La globalización de las empresas constituye una *consecuencia* de la inversión de la relación entre producción y mercado que ha conducido a la reestructuración posfordista de los procesos de producción. La saturación de los mercados no puede sino crear las condiciones de una competencia feroz entre empresas del mismo sector en los mismos mercados. Antes que aumentar los precios, los productores prefieren, aún en la fase de reactivación de la demanda, obtener incrementos de productividad ahorrando en personal.

La globalización de las empresas permite satisfacer las variaciones de la demanda interior de cada país con una *oferta mundial*. Si las capacidades de utilización de las instalaciones industriales se ven saturadas en Estados Unidos, las fábricas mexicanas, chinas o europeas –a menudo también de propiedad estadounidense– completarán la insuficiente oferta estadounidense, satisfaciendo de este modo el aumento de la demanda en Estados Unidos. En otras palabras, en una economía global, la noción de «capacidad nacional de producción» ya no tiene ningún significado operativo.

En segundo lugar, el riesgo de una inflación de los costes, provocada por el aumento de los salarios como consecuencia de la reducción de la tasa de desempleo, se ve considerablemente reducido en la fase de recuperación del ciclo posfordista. La pérdida neta de puestos de trabajo en la fase recesiva del ciclo y el aumento, por el contrario, del número de puestos de trabajo precarios, a tiempo parcial, así como el miedo a perder el empleo (un miedo tanto mayor cuanto menores son las garantías del Estado social y la fuerza sindical), crean una población con «expectativas mermadas», según la expresión de Paul Krugman, economista en el MIT de Boston. Los *conflictos sociales* a lo largo del ciclo posfordista revelan, de hecho, cambios tácticos de gran importancia en las fuerzas en liza: mientras, por un lado, los sindicatos, para defender a los que tienen un empleo, se ven a menudo obligados a ceder en el plano salarial o en el de los «derechos adquiridos» a fin de asegurar el puesto de trabajo a sus afiliados, por otro, en los lugares en los que la resistencia a las presiones patronales es mayor, se recurre a la subcontratación, en la cual se emplea *just-in-time* a un personal mal pagado, no protegido y no sindicalizado.

El ejemplo de la huelga de tres semanas de setenta y cinco mil *teamsters*, los camioneros sindicalizados estadounidenses, del mes de abril de 1994, se cita a menudo para ilustrar la modificación de las relaciones de fuerza que se ha desarrollado en el transcurso del ciclo económico posfordista. De hecho, en 1989, la misma huelga, con una duración de sólo diez días, paralizó la economía nacional estadounidense, mientras que, cinco años después, la economía estadounidense continuó expandiéndose sin interrupción.

El sector de los transportes, por el papel estratégico que desempeña dentro de la economía del *just-in-time*, en la que la *circulación* espacial de las materias primas, de los productos semiterminados y de los productos acabados resulta fundamental, constituye el sector que mejor compendia la lógica de la política de la *deregulation*: estructura en red de las empresas y, por consiguiente, recurso sistemático a empresas externas para ahorrar en costes y para aumentar la

³⁹ Desde 1993, el semanario *Business Week* ha publicado una serie muy larga de artículos, análisis y comentarios sobre el crecimiento no inflacionista, criticando la política de la Reserva Federal. *The Economist*, por el contrario, persiste en su enfoque monetarista, buscando por todos los medios mantener la tensión alta sobre la «inminencia de la inflación».

productividad; descualificación del trabajo directo, especialmente del trabajo de mantenimiento, con efectos a menudo desastrosos en lo que se refiere a la seguridad y al medioambiente como expresión del lema «primero las mercancías, después los pasajeros»; máxima explotación de las instalaciones para acelerar las amortizaciones del capital fijo; y contratación de fuerza de trabajo en la cuenca del precariado. En la fase recesiva del ciclo se produce, además, una aceleración de la reestructuración en la dirección de la desregulación, lo cual permite privar a la fuerza de trabajo, en virtud de la estructura en red de las empresas, de un instrumento clásico como es la huelga para resistir a la contracción de los salarios y a la desvalorización del trabajo⁴⁰.

No es, pues, en la vertiente de los salarios desde donde puede volver a originarse la inflación, porque debido al debilitamiento de la fuerza contractual de los trabajadores y a la rearticulación espacial de la producción, los salarios aumentan por debajo de los aumentos de productividad, lo cual hace disminuir el coste unitario del trabajo.

La disminución real de los salarios empuja, asimismo, a los consumidores (y esto constituye una novedad) a presionar por una mejora de la calidad de los servicios y por la desaceleración del aumento de sus precios, tal y como está sucediendo en el sector de la salud estadounidense. La resistencia en el frente del consumo de servicios, como reacción al debilitamiento en las relaciones de fuerza desde el punto de vista de la creación y de la distribución de la renta, actúa, en otras palabras, de forma reestructurante y racionalizadora en el sector de los servicios, haciendo que aumente su productividad a partir de las técnicas posfordistas ya experimentadas en el sector industrial. Así, pues, tampoco en este sector tradicionalmente foco de inflación por su escasa productividad, se deben esperar impulsos hacia un aumento inflacionista de los precios.

Las tecnologías del posfordismo, precisamente por su naturaleza informático-comunicativa, generan efectos intersectoriales cruciales, acelerando el aumento de la productividad global del sistema económico. Los indicadores clásicos no consiguen medir los aumentos de productividad inducidos, por ejemplo, por la utilización de los lectores ópticos de precios en las cajas de los supermercados (reducción del tiempo de rotación de los bienes de consumo), al igual que no logran medir el crecimiento de la productividad generado por el aumento de la potencia de los ordenadores y de las redes telecomunicativas. Tratándose de indicadores contruidos para medir una economía material, no alcanzan a proporcionar datos estadísticos relativos al *flujo de información* que está en la base de la nueva economía inmaterial⁴¹.

La definición de la productividad en términos de *output* por horas de trabajo, una definición que, aparentemente, autoriza a no considerar espectaculares los aumentos de productividad de los próximos años, no da cuenta de la potencia productiva que contienen las tecnologías informáticas y los nuevos sistemas de organización empresarial. La potencia productiva ya no puede, de hecho, medirse exclusivamente en función de la relación existente entre gastos en bienes de inversión y precios de los mismos: se sabe que los bienes en los que las empresas están invirtiendo masivamente son bienes de alta tecnología con precios que descienden vertiginosamente. Pero de ello no se deriva la posibilidad de relativizar el aumento de las inversiones (en el sentido de que, al disminuir los precios, el volumen de las inversiones no resulte ya, en términos reales, tan clamoroso). ¡Las nuevas tecnologías informáticas son mucho más que «máquinas de escribir perfeccionadas»! Los beneficios de esta oleada de inversiones no se manifestarán inmediatamente, debido al tiempo necesario para reestructurar los modos de trabajo y de adaptación de la formación profesional, pero es en *este* terreno en el que se juega la innovación del modo de producción y no, en absoluto, en el terreno exclusivo de la relación cuantitativa entre capitales invertidos y precios de venta de los mismos.

⁴⁰ Véase Sergio Bologna, «Volare è un po' cadere. I perversi meccanismi della "desregulation" aerea», en *Il Manifesto*, 21 de febrero de 1989.

⁴¹ Sobre la crisis de los indicadores estadísticos, véase «The real Truth about the Economy. Are government statistics so much pulp fiction?», en *Business Week*, 7 de noviembre de 1994, pp. 44-49.

La globalización de la economía, las inversiones reestructurantes, la transformación de los conflictos sociales y las mejoras generadas en el sector de los servicios constituyen, todos ellos, factores del ciclo posfordista que, interactuando, amortiguan la inflación en la fase de recuperación económica. Por otra parte, la centralidad de la acción comunicativa y de la organización inmaterial de los procesos productivos que le es propia reduce la importancia de los riesgos de inflación derivados de eventuales aumentos de los precios de las materias primas, como el petróleo. En la época posmaterialista, las materias primas más importantes son el saber, la inteligencia, las cualidades cognitivo-inmateriales activadas a lo largo de los procesos productivos. Las materias primas *físicas*, fundamentales en la época fordista, pierden peso respecto a los recursos humanos inmateriales en la determinación de los precios finales de bienes y servicios.

Esto no significa que la naturaleza real del ciclo económico posfordista lleve de por sí a disuadir a las autoridades monetarias de intervenir sobre los tipos de interés (elevándolos) en cuanto se registra una variación del nivel general de precios. Si acaso, es cierto lo contrario, es decir, que las autoridades monetarias, anticipando una inflación muy improbable, se arriesgan a crearla ellas mismas, desestabilizando los mercados financieros y monetarios y creando expectativas que acaban autoverificándose.

Las autoridades monetarias hacen su trabajo, que es el de prevenir la espiral inflacionista actuando sobre los agregados monetarios. Que los indicadores que utilizan son equivocados, que resultan inadecuados para reflejar la dinámica del ciclo económico posfordista, parece ya un dato cierto. El hecho es que es precisamente sobre la base de esta tensión entre «economía real» y «economía monetaria» sobre la que se están sincronizando gradualmente los ciclos económicos. Estados Unidos, Europa y Japón, los tres «polos» cuyos ciclos económicos han estado en un pasado desincronizados (con notables ventajas para la economía estadounidense), se dirigen ya hacia la sincronización de sus respectivos ciclos.

De hecho, si bien es cierto que, en la economía global posfordista, la oferta de bienes y servicios es mundial, es igualmente cierto que la demanda, de nacional, pasa también a hacerse gradual e irreversiblemente mundial. La desregulación de los mercados financieros de principios de la década de 1990 conduce a la sincronización de los ciclos económicos porque, gracias a la movilidad internacional de los capitales, acelera la reestructuración posfordista allí donde ésta va todavía con retraso, mientras que ralentiza la expansión allí donde la reestructuración de los procesos productivos ya ha tenido lugar. Por consiguiente, en la economía global, la moneda del país que se encuentra más cerca del fin de la fase expansiva del ciclo se devalúa con relación a las monedas de los países todavía en fase de recuperación económica.

Esto es lo que ha ocurrido en el transcurso de 1994. Paradójicamente, los aumentos de los tipos de interés en Estados Unidos decretados por la Reserva Federal para anticipar la recuperación inflacionista han venido acompañados de la devaluación del dólar, contradiciendo a todos aquellos que todavía pensaban que los tipos de interés más elevados en Estados Unidos atraerían capitales de Europa y de Japón, reforzando, por consiguiente, la moneda estadounidense. Lo que ha sucedido es exactamente lo contrario: el dólar se ha devaluado, permitiendo a la economía estadounidense aumentar las exportaciones (y los beneficios) en un periodo en el que la balanza comercial estadounidense no ha dejado de deteriorarse (a causa del fuerte crecimiento de la demanda interna en Estados Unidos durante 1993 y 1994, frente a un estancamiento de la demanda dentro de los países todavía en fase de reestructuración). El fortalecimiento de las otras monedas, por el contrario, ha frenado el aumento de los tipos de interés en los países todavía en fase de recuperación, evitando así que en Europa y en Japón se tuviera que amortiguar demasiado pronto la recuperación económica y se redujeran las importaciones de Estados Unidos. Sin una modificación de los tipos de cambio de las monedas a resultas de la «curiosa» devaluación del dólar, los tipos de interés europeos y japoneses habrían subido mucho más rápidamente.

Es así como Estados Unidos, Europa y Japón están sincronizando sus respectivos ciclos: la fase expansiva estadounidense, prolongándose gracias a la devaluación del dólar, que asegura el aumento de la demanda mundial de bienes y servicios, tocará a su fin en cuanto las economías europeas y japonesa se vean obligadas a desacelerar su recuperación a consecuencia de un aumento excesivo de sus tipos de interés. En el transcurso de 1994, han sido sobre todo las exportaciones hacia Norteamérica, América Latina, Asia y los países del Este europeo las que han «tirado» de las economías europeas, mientras que la demanda interna de bienes duraderos no ha dado señales de una recuperación sólida, de modo que las tasas de inflación se han mantenido bajas y los tipos de interés reales simétricamente altos.

Se puede, por lo tanto, decir que la crisis de los indicadores económicos contribuye a acelerar la globalización no sólo de los procesos productivos (de la oferta), sino, también, de la demanda de bienes y servicios. Si, por una parte, en un mercado financiero internacional fuertemente liberalizado, no cabe hablar sino de una oferta *mundial* de moneda, por otra, la naturaleza no inflacionista de la recuperación económica posfordista mueve los capitales según lógicas distintas de las del pasado. Los capitales se desplazan de un mercado a otro anticipando *just-in-time* las variaciones de la demanda de bienes y servicios, *con independencia* de las variaciones de los tipos de interés reales. Y no podría ser de otro modo en un régimen económico con una abundante disponibilidad de capitales, en el que cada vez cuentan más las oscilaciones de la demanda, oscilaciones que hay que anticipar para poder capitalizar. Si esto es cierto, y la dinámica del ciclo económico de la primera mitad de la década de 1990 parecería confirmarlo, los movimientos contradictorios entre tipos de interés y tipos de cambio de las monedas resultan, en realidad, perfectamente coherentes con el paradigma productivo posfordista.

Una confirmación de cuanto hemos venido diciendo la tenemos en el proceso de globalización de las inversiones estadounidenses. Entre 1992 y 1994, las inversiones estadounidenses en el exterior han experimentado un fuerte aumento. A medida que la recuperación económica ha ido reforzándose fuera de Estados Unidos, los capitales han comenzado a desplazarse hacia el exterior de este país. El aumento extremadamente lento de los precios de bienes y servicios y la cautelosa política de los bancos centrales, que contrae globalmente la oferta de moneda a escala mundial, hacen que los inversores estadounidenses consideren la recuperación en Europa, en Japón y en los países en vías de desarrollo a salvo de riesgos inflacionistas que deprecien demasiado rápido el valor de los títulos en los que el «*global investor*»⁴² ha colocado sus capitales. De hecho, en términos *reales*, los tipos de interés alemanes y japoneses son *superiores* a los estadounidenses, justamente porque en estos países el aumento de los precios ha sido prácticamente nulo. Por otra parte, el crecimiento de la demanda interna en Estados Unidos ha sido posible hasta el momento gracias a la desecación del ahorro interno, que ha caído a niveles récord (3,8 por 100 de la renta disponible) en el transcurso de 1994, y al aumento del crédito al consumo.

Se explica así la paradoja de la devaluación del dólar frente a los repetidos incrementos de los tipos de interés estadounidenses: los capitales han ido allí donde los inversores han anticipado un aumento de la demanda (tasas inflacionistas más bajas y márgenes de ahorro disponible más amplios con respecto a Estados Unidos). Nunca como en el posfordismo había parecido tan perfectamente confirmado el «proverbio» heterodoxo según el cual es la demanda la que crea la oferta.

Todo ello no es óbice para que en los países económicamente avanzados y, en particular, en Estados Unidos, se esté jugando una partida decisiva en torno a la cuestión de la inflación. Por una parte, quienes sostienen que el repunte inflacionista está «a la vuelta de la esquina», a pesar de la inexistencia de señales en este sentido todavía a finales de 1994, hacen lo posible por obligar a las autoridades monetarias a aumentar los tipos de interés, pretendiendo proteger de

⁴² Véase «The Global Investor. As foreign economies revive, Americans are buying up overseas stocks», en *Business Week*, 19 de septiembre de 1994, pp. 40-47.

este modo la renta (los réditos) de los detentores de bonos del Tesoro. Sin embargo, la única en beneficiarse de los repetidos aumentos de los tipos de interés es, de hecho, la clase de renta más elevada que detenta la mayor parte de los títulos, mientras que la clase media y media-baja, mucho más endeudada, sufre una ulterior reducción de la renta disponible. De ello resulta, pues, un empeoramiento neto de la distribución de la renta. Por otra parte, el crecimiento económico no inflacionista, por las características que hemos venido enumerando, no parece que pueda gobernarse actuando sobre los tipos de interés, y esto favorece a aquellos que quieren regular el ciclo económico a través de la política presupuestaria. Los tipos de interés *reales*, resultantes de la diferencia entre tasas nominales y tasas de inflación, son ya muy elevados, hasta tal punto que los bancos están facilitando cada vez más el crédito, lo cual vuelve la política monetaria de los bancos centrales todavía menos eficaz⁴³. Todo esto no hace sino confirmar la urgencia de redefinir los indicadores estadísticos a partir de la transformación posfordista de la economía.

Por último, la sincronización de los ciclos económicos modifica de raíz la racionalidad de la división internacional de la riqueza. Los polos de crecimiento constituidos por Estados Unidos, Europa y Japón se están, de hecho, jerarquizando entre sí y respecto al resto del mundo no sólo en virtud de su potencia económica, sino cada vez en mayor medida en base a su posición respectiva en el flujo mundial de información. Desde este punto de vista, importa relativamente poco si la tasa de crecimiento anual en la provincia china de Guangdong es igual al 15 por 100, mientras que, en Estados Unidos o en Europa, esta misma tasa apenas equivale al 2 o al 3 por 100⁴⁴. Cuenta mucho más el hecho de que el sistema global de las redes informáticas y de las telecomunicaciones crezca a un ritmo *mensual* del 15 por 100, porque esta tasa mide el crecimiento del *poder* y de su jerarquía a escala mundial, el poder que se deriva del mando sobre los nuevos recursos estratégicos.

Es el poder *mando* sobre los procesos de globalización de las redes informático-comunicativas el que decidirá la nueva división internacional del poder. El poder se está encaminando rápidamente hacia la jerarquización de la división internacional de la *propiedad del saber*, de la propiedad de esa «materia prima» cuyo coste determina de modo creciente los precios relativos de los bienes y servicios que se intercambian en el plano internacional. La impotencia de los acuerdos comerciales multilaterales de estos últimos años no es sino el prólogo de la modificación de los contenidos de los futuros acuerdos internacionales. De ahora en adelante, patentes, *copyrights*, *trade-marks* y *trade-secrets* constituirán los verdaderos objetos de contienda en las negociaciones internacionales⁴⁵.

La redefinición de la división internacional del poder de mando político y económico no tiene nada de casual, sigue las líneas geográficas trazadas por las inversiones y por las concentraciones de capitales en las redes de telecomunicaciones. Los tiempos de realización vienen definidos por la resistencia de las barreras a la entrada de capitales en los países del globo y, por lo tanto, por su grado de desregulación. En esta telegeografía del planeta, resultante de decisiones de inversión, de alianzas, de concentraciones y de fusiones, se desarrolla la nueva

⁴³ Véase George Graham, «Haunted by the spectre of inflation», en *Financial Times*, 27 de octubre de 1994, p. 15. Plenamente alineado con la tesis de la inflación «a la vuelta de la esquina» se encuentra el *Wall Street Journal*, tal y como resulta evidente a partir de un editorial suyo, «Taxing to Prosperity», del 27 de octubre de 1994. Téngase en cuenta que, para ser incisiva en su lucha contra la inflación, la FED [Reserva Federal estadounidense] debería aumentar mucho los tipos de interés. De hecho, el crecimiento del sector de los servicios (menos sensible a las variaciones de los tipos de interés a corto plazo), el aumento del crédito no bancario a las empresas (como consecuencia del papel cada vez más decisivo de la demanda) y la globalización de la economía (y, por lo tanto, la fuerte presencia de compradores extranjeros) constituyen todos factores que debilitan el papel de esta entidad.

⁴⁴ Véase «The Information Revolution», en *Business Week*, 13 de junio de 1994, p. 38. Sobre el «mapa» de las inversiones en la red de telecomunicaciones, véase «The Global Free-for-All. As huge new telecom markets open, carriers aim to carve up the world», en *Business Week*, 26 de septiembre de 1994.

⁴⁵ Cfr. «Trade tripwires. Tighter patent and copyright laws will soon become part of world trade rules. Fear that developing countries lose heavily are ill-founded», en *The Economist*, 27 de agosto de 1994.

división del trabajo de los próximos decenios, dentro de la cual la distribución del trabajo se determinará jerárquicamente en función de los diferenciales en los costes del trabajo. La posición de cada país dependerá de su capacidad de capitalizar el trabajo vivo inmaterial, el saber y el conocimiento y de la posibilidad de verter los costes del saber y del conocimiento en los precios relativos, auténticos vehículos del «intercambio desigual» entre los nuevos centros y las nuevas periferias, entre los nuevos Nortes y los nuevos Sures.

En esta geopolítica económica, tal y como ha escrito recientemente Massimo Cacciari, «Europa no decae declinando, sino que decae porque rechaza el declive, porque se resiste a él en lugar de insistir en él»⁴⁶. Pero insistir para hacer declinar *esta* Europa, «mausoleo de recuerdos», lugar de competencia despiadada entre países miembros, calvario de violencias y luchas fraticidas, comporta la construcción de una unidad europea a partir de los *saberes* específicos del continente. En una economía posfordista, en la que el trabajo inmaterial tiene una valencia estratégica, el Estado europeo no puede sino ser un Estado *extraterritorial*, es decir, un Estado que respeta y valoriza los saberes locales, sin matarlos en su misma cuna con la imposición de reglas, normas y tipos de cambio heredados del régimen de crecimiento fordista y del sistema de intercambio *entre naciones* que le era propio, aquel sistema que hoy reproduce a escala europea la «sociedad dual» a dos velocidades⁴⁷. La «libre circulación de mercancías» nada puede si no se convierte en «libre circulación de los saberes» y de las identidades sociales que estos saberes producen. Para ser «libres», los saberes locales deben poder recibir una remuneración a través de dispositivos redistributivos supranacionales que garanticen la continuidad de las inversiones locales o regionales en Investigación y Desarrollo, es decir, allí donde la investigación está *impregnada* de comunidad social y política. Sin este salto, no es que la unión europea esté «destinada al declive»: es que *ya* ha declinado.

El análisis del ciclo económico posfordista, con sus «rarezas» con respecto a los ciclos precedentes, ha revelado precisamente la naturaleza de este salto innovador y reestructurante y sus efectos político-institucionales a escala mundial, así como la necesidad de elaborar nuevas reglas sin las cuales los peligros que se nos presentan serán excesivos para nuestra capacidad de resolverlos.

⁴⁶ Massimo Cacciari, *Geo-filosofía dell'Europa*, Milán, Adelphi, 1994, p. 168 [ed. cast.: *Geo-filosofía de Europa*, Madrid, Alderabán Ediciones, 2001 (traducción de Diego Sánchez Meca)].

⁴⁷ En esta dirección van los resultados del estudio de Pierre Maillet y Dario Velo, eds., *L'Europe à géométrie variable. Transition vers l'intégration*, París, L'Harmattan, 1994.

II. Desmesura y regla

1. La feria de los sentidos

La gradual implantación del posfordismo desde la segunda mitad de la década de 1970 hasta el estallido de la recesión, primero en Estados Unidos (1989-1991) y después en Europa y en Japón (1991-1994), ha generado un creciente «malestar existencial», un clima de inseguridad generalizada, una turbación social y política cuya explicación rebasa el dato coyuntural¹. No cabe duda de que el desempleo de masas, la precarización y la pauperización de franjas cada vez más amplias de la población activa, la conciencia de que las inversiones crean cada vez menos empleo, es más, lo reducen en términos absolutos, así como los problemas del envejecimiento de la población y las dificultades financieras para hacerle frente, constituyen todos fenómenos que contribuyen a explicar este clima de incertidumbre, este «*no future*», que algunos movimientos juveniles de la década de 1970 anticiparon ampliamente. Pero ha sido sólo en estos años de recesión cuando lo que en un primer momento estaba latente se ha revelado en todo su dramatismo y complejidad. La recesión de principios de la década de 1990 no ha hecho sino arrancar el «velo de ignorancia» tras el cual se había conseguido aplazar la confrontación política con el nuevo paradigma socioeconómico.

Antes de analizar, en su raíz, la «crisis de sentido» y sus (veladas) consecuencias políticas más inmediatas, es preciso detenerse sobre los motivos del desfase temporal entre procesos de transformación real de la sociedad, toma de conciencia de los mecanismos que subyacen a tales procesos y crisis de la forma política, de la gobernabilidad misma, de la transformación.

Preguntémonos, antes que nada, cuáles son los *tiempos* de difusión de un nuevo paradigma productivo, de un nuevo «instrumento universal» como hoy es el ordenador («máquina lingüística»), al igual que hace un siglo lo fue el motor eléctrico y, aún antes, la máquina de vapor.

En una entrevista concedida a *Business Week*², Andrew S. Grove, director general ejecutivo de la *Intel Corp.*, en respuesta a una pregunta sobre los tiempos de difusión de las nuevas tecnologías informáticas, explicaba en qué medida la experiencia de la innovación era distinta de la experiencia de la inmigración. Húngaro, escapado de su país durante la revolución de 1956, Grove llegó a Estados Unidos a principios de la década de 1960 y fue uno de los pioneros de la famosa *Silicon Valley*. La diferencia, en opinión de Grove, estriba en que, mientras que la inmigración constituye una ruptura, una cesura radical entre el antes y el después, la transformación tecnológica en el nuevo mundo es una experiencia que se vive cada día minuto a minuto. La transición es gradual, hasta que, llegado un cierto punto, uno se encuentra con que tiene en la mano una maquinilla de afeitar o un cepillo de dientes eléctricos. No se tiene realmente conocimiento directo de la nueva «máquina universal» hasta que ésta forma ya parte de nuestra cotidianeidad, hasta que ya ha entrado en nuestros hogares, en los artilugios de nuestros hijos. La partida del propio país, al igual que el éxodo bíblico, constituye una experiencia distinta, porque comporta laceraciones, sufrimientos y, por consiguiente, conciencia de lo que está sucediendo en la propia vida. Cuando uno parte, siempre piensa que algún día podrá volver a abrazar a los parientes o a los viejos amigos, a ver los colores, escuchar los ruidos y oler los perfumes de los lugares en los que nació. Si no se puede volver atrás, la memoria hará lo posible por preservar todo lo que uno ha dejado a sus espaldas.

«Hay dos tipos de inmigrantes húngaros de mi edad: los que siguen lamentándose de Estados Unidos porque no han podido encontrar aquí lo que dejaron en Hungría y los que han aceptado

¹ Cfr. Alain Bihr, «Crise du sens et tentation autoritaire», en *Le Monde Diplomatique*, mayo de 1992, pp. 16-17.

² «The World according to Andy Grove», 13 de junio de 1994, pp. 60-62.

lo que han encontrado como una especie de equivalente moral de lo que dejaron a sus espaldas. En cuanto uno entra en este espíritu, se mueve con la corriente y le puede ir bien. En cambio, el resto sigue de morros. “En Nueva York no hay ningún café-bar”. Esto es en cierto modo lo que sucede».

La «máquina universal» se va implantando gradualmente, minuto a minuto, y cuando estalla la crisis, revelando a todos su alcance epocal, ya es «demasiado tarde»: no se puede volver atrás, o se nada con la corriente, o se sigue de morros al propio ritmo; o se intenta extraer el «equivalente moral» de la época precedente, o bien uno se envenena de resentimientos, apelando a recuerdos cada vez más desvaídos. Lo nuevo no cancela el pasado, sino sólo aquello que hace del pasado un lastre para afrontar el futuro con inteligencia, con capacidad de crear nuevos afectos, de producir nuevas luchas políticas. En esta transición, los tiempos largos de difusión de la nueva «máquina universal» chocan con los tiempos breves de la vida. Al igual que en el éxodo de Egipto, uno toma consigo, deprisa y corriendo, lo más preciado que tiene para poder «errar» en el nuevo mundo sin perderse. Normalmente, se trata de cosas que se pueden esconder al cruzar la frontera. Y lo más fácil de importar «clandestinamente» al nuevo mundo es la *amistad*, ese «puente sobre el abismo» que permite al viandante atravesar territorios desconocidos, esa amistad que Deleuze y Guattari conceptualizaron filosóficamente antes de separarse para siempre³.

Bajo esta luz, parece menos sorprendente lo que Andrew Grove afirma cuando dice: «Una de las aplicaciones más espectaculares de los ordenadores es el sistema de reserva de vuelos aéreos. El motivo por el cual resulta espectacular tiene que ver con el modo en el que el tiempo y el espacio se unen a la hora de reservar una plaza en un vuelo que está en un tiempo y en un espacio diferentes, mientras uno permanece sentado en la agencia de viajes. Se trata de una aplicación de la comunicación». Sorprendente no es sólo el ejemplo concreto, banal y familiar (cada vez más familiar) donde los haya, especialmente si lo comparamos con los discursos más sofisticados sobre inteligencia artificial. Sorprendente es también la referencia a esa «cuarta dimensión» que trastoca hasta la noción revolucionaria de la relación espacio-tiempo que abrió el siglo XX. Subjetivamente, experimentamos de forma cotidiana procesos que están revolucionando modos de ver, categorías de pensamiento y teorías científicas, pero esta experiencia subjetiva y elemental, que lentamente va plasmando nuestra percepción del tiempo y del espacio, choca con lenguajes políticos forjados en otras épocas, vaciados de toda referencia a cuanto experimentamos cada uno de nosotros en la cotidianeidad.

El retraso acumulado por el lenguaje político con respecto a la transformación posfordista también se explica, no obstante, teniendo en cuenta todo lo que ha sucedido en el mundo de la investigación científica, en círculos académicos cada vez más restringidos y cerrados, cada vez más especializados y celosos de su exclusividad. En términos más generales, es lícito afirmar que, durante la gran transformación posfordista, se ha asistido a una proliferación de especialismos disciplinares, a una multiplicación de los campos de investigación, que ha tenido su origen en la obsesión por medirlo y cuantificarlo todo.

Es lícito sostener que la tendencia «fisiológica» –típica de la investigación científica– a distinguir entre lo que se puede demostrar rigurosamente y lo que sólo se puede argumentar acaba cavando un foso entre dos partes igualmente importantes del discurso sobre la sociedad, «ofreciendo a quien sueña con la camisa blanca del “científico” –por emplear la expresión del economista Giacomo Becattini– la posibilidad de soslayar los temas socialmente más acuciantes

³ Véase la «Introduction. Ainsi donc» [Introducción. Así pues la pregunta...] a *Qu'est-ce que la philosophie*, de Gilles Deleuze y Félix Guattari (París, Les Éditions de Minuit, 1991) [ed. cast.: *¿Qué es la filosofía?*, Barcelona, Anagrama, 1993 (traducción de Thomas Kauf)]. En su calidad de productores de conceptos, de trabajadores inmateriales, cabría decir, los filósofos tienen una relación de amistad con sus conceptos, porque el amigo es la condición misma para el ejercicio del pensamiento. El filósofo es, al pie de la letra, el «amigo de la sabiduría».

y engorrosos». En el transcurso de la transformación posfordista, la investigación científica cuantitativa, en particular en el campo de la economía, ha conducido a una *desresponsabilización social* de los economistas, lo cual ha contribuido a un ulterior debilitamiento de la autonomía crítica de los ciudadanos frente a la proliferación de ideologías «*prêtes-à-porter*», más relacionadas con la esfera del publicismo deportivo (del «éxito a cualquier precio») que con la esfera de la crítica de lo existente.

Cabría desarrollar un análisis de las insuficiencias internas a las diversas disciplinas científicas, en particular, de la *tecnificación* de los lenguajes disciplinares. Baste aquí citar la amonestación de Fraser, que se remonta a hace más de cincuenta años: «así como se transforman los fenómenos de la vida económica, se transforman también los significados de las palabras utilizadas para describirlos». Se podría añadir que la «diáspora del pensamiento científico» de los cambios sociales más llamativos, el repliegue sobre el análisis cuantitativo para evitar interpelar a la sociedad en su movimiento de conjunto, denota el *miedo* por parte de los científicos a la pérdida de fiabilidad ante los políticos, lo cual ha favorecido con frecuencia formas de arribismo servil. Por otra parte, Nietzsche ya explicó perfectamente hasta qué punto la voluntad de poder está detrás de la investigación cuantitativa «porque ésta libra al mundo de su aspecto temible. El temor a lo incalculable como instinto secreto de la ciencia».

Desde el punto de vista metodológico, la investigación científica de estos últimos dos decenios ha adoptado la «estrategia de las remisiones»: aislándose y cristalizándose en disciplinas y profesiones distintas, la investigación se ha organizado de tal modo que remite a otras disciplinas todo lo que amenaza la coherencia lógica interna al propio campo de investigación. De esta forma, a golpe de remisiones, la investigación se ha privado de la posibilidad misma de tratar el cambio. Es más, el propio «cambio» se ha hecho objeto de investigaciones científicas sectoriales, añadiendo a la fragmentación del saber nuevos compartimentos disciplinares separados. El mecanismo de delegación del análisis del cambio a la psicología y a la sociología o, incluso, a la tecnología (cuando no simplemente a los debates televisivos) ha vaciado la investigación científica de todos los conceptos dialécticos, sin los cuales es imposible entender nada.

Algunos describen la situación a la cual se ha llegado hablando de «crisis de sentido», esto es, de incapacidad de elaborar y de proponer a todos los miembros de la sociedad un sistema de referencias (de ideas, normas, valores e ideales) que les permita dotar a su existencia de un sentido estable y coherente, construirse una identidad, comunicar con otros y participar en la producción, real o imaginaria, de un mundo vivible y habitable. No es que nuestra sociedad se caracterice por una radical ausencia de sentido, sino por la cualidad exactamente contraria: hoy en día reina una auténtica «feria de los sentidos», cada cual se puede adueñar «libremente» de las imágenes, símbolos y mitos de pertenencia que más le gusten. Lo que falta es un «orden simbólico» capaz de estructurar y de unificar los fragmentos desperdigados de nuestras existencias.

El vacío de sentido como ausencia de un «orden simbólico» constituye, qué duda cabe, el coronamiento del desarrollo histórico del capitalismo, de su vocación por desarraigarlo todo, por descodificarlo todo. Nunca antes se había globalizado la economía como ahora, haciendo tabla rasa de antiguos rituales y ceremoniales, vaciando de eficacia los Estados-nación y disgregando la familia tradicional. Hasta las razas desaparecen, «inmersas» como están en procesos productivos inmateriales, en los que los colores y los perfumes de los actores son artificialmente reproducibles. Se pensaba que el capitalismo, destruyendo todas las *pertenencias*, crearía las condiciones de la beatitud: el nomadismo del individuo desarraigado, absoluto, resultado de la «desterritorialización» ínsita en el desarrollo de la economía global. Y en cambio, justo en el culmen de la globalización, de la «desterritorialización» capitalista, todo retorna: la familia, el Estado nacional, los fundamentalismos religiosos. Todo retorna, pero, tal y como nos muestra el filósofo, de forma perversa, reaccionaria, conservadora. Precisamente cuando el «vacío de sentido» se acerca al umbral de una época en la que los hombres parecen

poder hablarse entre sí gracias al libre acceso a la comunicación, hete aquí que regresa la idea de raza, el mito del origen y de la pertenencia. La libertad posible de la «sociedad transparente» da un giro y se convierte en su contrario, en intolerancia racista, en defensa de las propias fronteras, de la propia morada. Lo único que importa es el mito, el símbolo, la *apariencia* de un origen histórico en virtud del cual ordenar el caos por medio del odio.

Llegados a este punto surge, sin embargo, la sospecha de que quienes ponen en marcha la búsqueda de un nuevo «orden simbólico», de un nuevo «modelo de sociedad» o de una «nueva utopía» a partir de una denuncia de carácter humanista del vacío al cual nos habría conducido el desarrollo capitalista, en realidad emprenden su búsqueda de sentido con el pie equivocado. No queremos cuestionar el noble espíritu que anima a los buscadores de modelos alternativos al caos en el que nos hallamos inmersos. Sólo querríamos evitar alimentar las ilusiones con nuevas ilusiones, responder a la «necesidad de sentido» que habita cada día y en todo momento en nosotros con fórmulas que corran el riesgo de empeorar la existencia en lugar de mejorarla.

Por este motivo, antes de definir las reglas que hoy en día se requieren para evitar que la desregulación nos lleve a la guerra de todos contra todos, es preciso reflexionar sobre los «lugares» en los que nacen y se constituyen las reglas. Lo haremos analizando la «regla» implícita en el principio (constitucional) de la igualdad entre hombre y mujer.

2. El sitio de los calcetines

El debate sobre el trabajo doméstico, sobre el trabajo reproductivo «históricamente» desarrollado por las mujeres, proporciona elementos esenciales para proseguir con la búsqueda de reglas, y de la *unidad de medida* que las define, necesarias para hacer frente a la desregulación que causa estragos en la época del posfordismo.

Sólo aparentemente «vieja», la controversia entre quienes consideran el trabajo doméstico un trabajo económicamente productivo y, por ello mismo, reivindican su retribución (el «salario para el trabajo doméstico»), y quienes, por el contrario, definiendo el trabajo doméstico como un «trabajo para sí» indispensable para la delimitación de la esfera privada, proponen la reducción generalizada del tiempo de trabajo asalariado («trabajar menos, trabajar todos») y el reparto-cooperación de/en el trabajo doméstico entre hombres y mujeres, constituye en realidad un tema muy actual.

Los críticos del salario al trabajo doméstico sostienen que esta propuesta entraña el riesgo de excluir a las mujeres de la esfera económica y de perpetuar la obligación de trabajar a tiempo completo para los hombres. Además, todo ello en opinión de los críticos (tales como André Gorz), si de verdad se quiere hacer de la familia una unidad autónoma e indivisible, es preciso hacer realidad la *reciprocidad* perfecta entre las actividades domésticas masculinas y femeninas. Hay, pues, que sustraer los «servicios a la persona» a la lógica del trabajo asalariado, de tal forma que se haga de ellos una verdadera ocasión para «volver a tomar posesión de nosotros mismos», de nuestra esfera privada, superando la división sexual del trabajo (que incluye la acumulación, para las mujeres, de trabajo asalariado, si lo tienen, y de trabajo doméstico) tan típica de la organización capitalista del trabajo asalariado.

Éstos son, muy sintéticamente, los términos del debate teórico-político. Pareciera, sin embargo, que en este modo de afrontar la cuestión faltaran algunas cosas esenciales. De hecho, desde hace ya tiempo, el trabajo doméstico-reproductivo se está retribuyendo tendencialmente, pero esto sucede de un modo que reproduce la división de clase, la explotación, *en el seno* del género femenino.

A lo largo de los últimos decenios, muchas actividades reproductivas, en otro tiempo desarrolladas en el seno de la familia, se han convertido en servicios disponibles en el mercado: servicio de comidas, lavandería, hospedaje y, después, cuidado de niños, de ancianos, de

discapacitados y de enfermos. La expansión de este mercado de servicios de cuidado a las personas, caracterizados por un trabajo de alta intensidad, ha requerido un ejército de mujeres trabajadoras y, cada vez con mayor frecuencia, de mujeres de «minorías étnicas» o inmigradas, «dispuestas» a que se las pague poco. La salarización del trabajo doméstico (en casa, con las «empleadas del hogar»; fuera, en el sector de los servicios) no ha modificado la división de género, ni racial, sino que ha jerarquizado el trabajo reproductivo con arreglo a líneas internas: mujeres de clase media, predominantemente blancas, por una parte; mujeres, a menudo de otras etnias, contractualmente débiles, por otra.

Esta evolución parece, pues, confirmar la tesis de Gorz según la cual es preciso reducir la esfera del trabajo reproductivo retribuido (los servicios «neoserviles» a las personas, mal pagados) para restablecer la igualdad hombre-mujer y *entre* mujeres.

Pero, también aquí, el debate parece cojo, poco analítico y, sobre todo, políticamente débil. Estudios de «etnología del detalle» demuestran lo difícil que es alcanzar la igualdad entre los sexos *jurídicamente* definida sin tener en cuenta la dinámica real, subjetiva, que se instaura en el seno de la trama conyugal y de pareja.

En opinión de Jean-Claude Kaufmann, sociólogo francés estudioso de la familia y de la vida cotidiana, «el análisis demuestra que el centro de resistencia a la igualdad entre los sexos se encuentra en la familia, en el hogar, en las prácticas domésticas más elementales»⁴. Analizando al mínimo detalle todo el proceso del trabajo doméstico, se descubre, en efecto, que a igualdad de tiempo y de tecnología, existe una diferencia de *intensidad* entre el trabajo doméstico del hombre y el de la mujer. Se produce una *intensificación del trabajo*, de acuerdo con los preceptos del «*scientific management*» del ingeniero Taylor, cuando, a tecnología constante, el mismo número de trabajadores/trabajadoras produce, en la misma unidad de tiempo, una cantidad de productos mayor; en este caso, el aumento de los productos resulta del incremento del ritmo de trabajo gracias a la eliminación de los «poros», de los tiempos muertos, en el transcurso de la producción.

Valga, entre la infinidad de ejemplos posibles, el de los calcetines: el hombre considera siempre que están en su sitio cuando no lo están en absoluto para la mujer, que los vuelve, así, a poner en el sitio que ella juzga que es el correcto. Rebasando el estadio verbal, volviendo a poner los calcetines «en su sitio», la mujer crea un nuevo hábito que desplaza las posiciones iniciales de los dos miembros de la pareja, reproduciendo y agravando el contraste sexual. Según investigaciones de campo, el hecho de que, puestos en la situación de *no* poder recurrir al otro miembro de la pareja, el 65 por 100 de los hombres frente al 90 por 100 de las mujeres haga la colada y el 44 por 100 de los hombres frente al 87 por 100 de las mujeres planche tiene su origen en la especificidad del vestuario ligada a las relaciones entre los sexos: el traje es un «instrumento» central de la seducción femenina. La técnica, la lavadora (capital constante), está sin duda ayudando al hombre a hacer suyas determinadas actividades domésticas, pero el hombre sigue rechazando un contacto demasiado íntimo y un respeto demasiado grande por la colada. No consigue casi nunca elegir el programa adecuado. Es la colada la que entraña secretos para el hombre, no la máquina: el hombre «teme» la colada, o quizá teme la relación sexual que, invertida, se refleja en la colada, símbolo de la división sexual de los roles entre hombre y mujer. El hombre ha inventado la lavadora, pero esta invención, como es evidente y notorio, no ha bastado para restablecer una relación de reciprocidad adecuada cuantitativamente entre él y la mujer.

La idea femenina del «sitio correcto de los calcetines» viene de muy lejos, se trata de un *gesto* que entraña una infinidad de clasificaciones de orden sexual y social. Pero el cúmulo de esos infinitos gestos silenciosos que atraviesan todo el arco del trabajo doméstico obliga a hablar con

⁴ Jean-Claude Kaufmann, *La trame conjugale. Analyse du couple par son linge*, París, Nathan, 1992, p. 192.

mucha cautela de la reciprocidad entre hombre y mujer, del reparto equitativo del trabajo doméstico como vía de reconstrucción de la esfera privada. *Incluso* dentro de un marco jurídico-económico de igualdad entre los sexos se reproduce la explotación del hombre sobre la mujer.

Estamos ante la cuestión, de un alcance político que rebasa el ámbito estrictamente doméstico, de la unidad de medida. Ningún jurista, ningún economista, podrá llegar nunca a definir suficientemente, más que *a posteriori*, la unidad de medida con la que cuantificar de forma equitativa la igualdad entre hombre y mujer. *A igualdad de derechos o de tiempo de trabajo*, historia y sensibilidades distintas recrean jerarquías y explotaciones que se creían superadas en la *forma* jurídica.

El «sitio de los calcetines», el gesto silencioso en el que se condensan miles de años de división sexual de los roles, sitúa la cuestión de los derechos en un plano *cualitativamente* distinto. Con razón, Amartya Sen demuestra cómo, en la teoría económica oficial, «aparecen individuos y empresas, pero no familias» y cómo, cuando se ha intentado elaborar una teoría económica de la familia, no se ha hecho otra cosa que aplicar al intercambio entre los miembros que componen la familia los esquemas de la economía de mercado. «Es lícito afirmar que definir el matrimonio como una empresa de dos personas, cada una de las cuales hace las veces de empresario que contrata a la otra y recibe beneficios residuales, constituye una forma muy simple de concebir una relación muy compleja»⁵.

Aquí no se pone en discusión la *necesidad* de disponer de alguna unidad de medida para tratar de definir de la forma más equitativa posible el intercambio entre hombre y mujer en el seno del núcleo familiar. En estos años de investigación sobre las «nuevas pobreza» se han construido «escalas de equivalencia» gracias a las cuales mejorar la redistribución de la riqueza entre las economías domésticas, pero se ha prestado poca atención a la redistribución *interna* al núcleo familiar (salvo en el caso de las familias monoparentales, en las que el primer hijo cuenta como marido).

Lo que, por el contrario, se pretende discutir es la *naturaleza* de la unidad de medida. La unidad de medida económica que reproduce en la esfera familiar el principio jurídico de la igualdad hombre-mujer revela una *fractura* en la posibilidad misma de comparar el trabajo del hombre con el de la mujer. En la familia existen, qué duda cabe, elementos cooperativos, así como elementos de conflicto, que, en su conjunto, definen el «problema de la negociación» entre los miembros que componen el núcleo familiar. Pero el intercambio entre el trabajo de uno y el trabajo de la otra no se reduce en absoluto a una dimensión exclusivamente «sindical», a esa dimensión que, por ejemplo en caso de divorcio y del cálculo de las pensiones alimenticias, se regula por vía legal a través de abogados o en los tribunales. El intercambio entre hombre y mujer rebasa la forma «sindical», la dimensión cuantitativa de la negociación del «valor económico exacto», incluso cuando, y en la mejor de las hipótesis, a la hora de calcular el valor de la actividad doméstica de las mujeres, se amplía el concepto de *patrimonio* familiar (la capacidad de generar ingresos del marido asegurada por la disponibilidad de la mujer a asumir una serie de tareas de sustento)⁶.

La *idea* de la igualdad hombre-mujer es social y sindicalmente fuerte, pero, casi siempre, individualmente inaccesible. La trampa se introduce entre la representación (universalidad del derecho) y las prácticas reales (particularidad concreta de los hábitos), entre la constitución *formal* y la constitución *material*. En el trabajo doméstico, como, por otra parte, en el terreno de los acosos sexuales, está de por medio la relación con el poder y con la autoridad. Precisamente por esto, se da una contraposición de criterios *incommensurables* de valoración. Resulta inútil pretender eliminar el poder masculino llevando el intercambio hombre-mujer a un régimen

⁵ Amartya Sen, *Risorse, valori e sviluppo*, Turín, Bollati Boringhieri, 1992, pp. 187-205.

⁶ Véase Marzio Barbagli, *Provando e riprovando. Matrimonio, famiglia e divorzio in Italia e in altri paesi occidentali*, Bolonia, Il Mulino, 1990.

común de igualdad. Este régimen común no será tal, porque en dicho intercambio habrá siempre una *excedencia*, una *diferencia* de subjetividad, de historia vivida, que escapa a cualquier reducción a una unidad llamada a medir cantidades de trabajo concreto cualitativamente no homogéneas entre sí.

El problema de la medida, como es sabido, se plantea en distintos planos. En primer lugar, se trata de hacer abstracción de las diferencias de los trabajos concretos: hay quien plancha y quien se ocupa de los niños, o quien trabaja fuera de casa y quien lo hace en casa. Esta abstracción, en el caso del trabajo en el ámbito doméstico, normalmente se efectúa comparando el trabajo de uno y de la otra en términos de cantidad de tiempo (si un trabajo especializado hubiera implicado determinada cantidad de tiempo para su aprendizaje, en la comparación cuantitativa, se incluiría también el tiempo de formación). Pero en esta abstracción, tal y como se ha visto con el ejemplo del «sitio correcto» de los calcetines, irrumpe la «historia vivida» de las mujeres, la cual viene a problematizar la reducción a una unidad de tiempo, la medida, del trabajo efectivamente prestado. A igualdad de tiempo de trabajo, el trabajo de las mujeres resulta mucho más intensivo que el del hombre. Esta intensidad no es reducible a una dimensión exclusivamente cuantitativa, cual si se tratase del efecto de una especialización adquirida por la mujer a lo largo del tiempo (desde la infancia en adelante), sino que atañe a la división sexual de los roles. Tras ella, se encuentra toda la historia de la *asimetría* de las relaciones de poder. Es el *poder* sobre las mujeres el que pone en crisis la propia posibilidad de medir la cantidad de tiempo de trabajo utilizando la misma unidad de medida.

A la luz de un análisis minucioso del proceso de trabajo doméstico, la definición de la igualdad de derechos sobre la base de la reciprocidad, del reparto igual entre hombre y mujer del tiempo de trabajo, revela toda su insuficiencia política. La cantidad de tiempo puede ser igual, puede incluso, llevando la cuestión al extremo, llegar a incluir el tiempo de formación que ha hecho falta para especializarse en determinadas tareas, pero en la misma unidad de medida seguirá habiendo vivencias subjetivas e históricas totalmente diferentes. Cabría decir que en el Uno, en la unidad de medida, se esconde la diferencia (en este caso, entre hombre y mujer), anida lo múltiple.

Téngase presente que todo lo dicho a propósito del intercambio entre hombre y mujer dentro de la esfera privada tiene un alcance *general*, se encuentra en el centro mismo del paradigma de la transformación del modo de producción capitalista. El primero en percatarse de que, en el intercambio entre cantidades de trabajo equivalentes (intercambio que, en el mercado de trabajo, está en la base de la determinación del salario), se introducía una contradicción fue nada menos que Adam Smith, padre de la economía política. Una cosa, decía Smith, es la cantidad de trabajo *contenida* en las mercancías que el trabajador adquiere con su salario establecido contractualmente y otra muy distinta la cantidad de trabajo *sometida al poder de mando* durante el proceso de trabajo. El salario somete al poder mando más trabajo del que es necesario para producir los bienes-salario. El poder de mando sobre el trabajo tiene lugar una vez que el trabajador entra en producción y su actividad queda completamente sujeta a las determinaciones de las máquinas y de la organización empresarial pertenecientes al capitalista. el crecimiento económico, el desarrollo se produce, precisamente, en virtud de esta crisis de la medida, lúcidamente indicada por Smith. De hecho, si el salario detenta poder de mando sobre más trabajo del que aparece contenido en los bienes-salario, este poder de mando mide la productividad del trabajo y, por consiguiente, el crecimiento *capitalista*⁷.

⁷ Sobre la identificación, por parte de Adam Smith, de la contradicción a la que conduce la teoría del valor-trabajo, véase Claudio Napoleoni, *Valore*, Milán, ISEDI, 1976. Nótese que el primero en querer resolver la contradicción existente entre el trabajo contenido en los bienes-salario y el trabajo sometido a poder de mando fue David Ricardo. Marx, por su parte, no optará ni por Smith, ni por Ricardo, sino por la contradicción entre ambos enfoques: el de Smith válido para la explicación del desarrollo, el de Ricardo para la del intercambio en el plano de la circulación-distribución de mercancías. En términos más generales, la contradicción no es, de acuerdo con Marx, resoluble, puesto que se trata de dos tipos de trabajo distintos: uno, el trabajo contenido en los bienes-salario, es trabajo muerto, trabajo ya acabado,

De Smith en adelante, la ciencia económica ha hecho todo lo posible por eliminar la contradicción que está en el origen de la desmesura. Lo que la ciencia económica ha intentado hacer es eliminar ese aspecto cualitativo, ese «sitio de los calcetines», ese extra tras el cual se esconde la historia de la diferencia subjetiva entre quien trabaja y quien manda. La historia económica ha intentado, en otras palabras, resolver *lógicamente*, simplificando, en términos de *identidades formales*, categorías internamente diferenciadas y dialécticas, una contradicción que atañe a la «esfera» política de las relaciones de poder. De este modo, ha evacuado de su campo disciplinar la cuestión del origen político de la crisis de la medida, convirtiéndose en «*economics*» después de haber nacido como «*political economy*». La crisis actual de los indicadores económicos revela la insuficiencia de la ciencia económica en el análisis de la transformación en curso, una insuficiencia que se deriva de la propia «misión» de la economía, de su objetivo de eliminar de su campo de investigación el análisis político del poder y de sus efectos sobre las magnitudes micro y macroeconómicas.

Pero el «sitio de los calcetines» y la crisis de la medida que en él se refleja, demuestran otras dos cosas igualmente centrales del actual paradigma de la transformación.

En la esfera del trabajo doméstico, nos encontramos ante un tipo particular de trabajo que, como se ha visto ya con anterioridad, se está volviendo central dentro del régimen posfordista. Se trata de *trabajo vivo* en el que «el producto es inseparable del productor». Este trabajo, que halla *en sí mismo* su propia realización, caracteriza a todos los servicios a las personas y va extendiéndose cada vez más dentro de la esfera directamente productiva, bajo la forma de actividades relacionales.

Se trata, preeminentemente, de trabajo vivo porque, tal y como se pone en evidencia en la esfera doméstica, la maquinaria (capital constante) desempeña un papel menos importante que el trabajo personal. Si bien es cierto, en efecto, que a lo largo de este siglo la tecnología ha entrado en los hogares, aliviando a buen seguro toda una serie de trabajos domésticos particularmente arduos (como lavar a mano), es igualmente cierto que estas tecnologías no han reducido en absoluto la cantidad de trabajo vivo llevado a cabo por las mujeres. Esta paradójica constatación ha quedado demostrada en otras ocasiones en investigaciones sobre los efectos de la innovación tecnológica en el trabajo doméstico. La presencia de electrodomésticos, como la lavadora, no ha reducido la cantidad de trabajo vivo (de hecho, ha habido un *aumento*) porque los valores, los *estándares* estético-culturales (por ejemplo, la búsqueda de cada vez mayor limpieza, de orden, etc.), han llevado a la mujer a multiplicar el trabajo doméstico en direcciones siempre nuevas. En lugar de lavar a los niños una vez a la semana, hoy en día se les lava una vez al día; las camisas del marido se usan una sola vez antes de echarlas a lavar, con efectos multiplicadores sobre el volumen del trabajo femenino.

La tecnología ha reducido o eliminado toda una serie de actividades físicamente arduas, pero el *contexto* sociocultural ha hecho crecer la cantidad y la calidad del trabajo vivo doméstico. El trabajo vivo, en virtud de su condición de parte y efecto de un contexto sociocultural, ha incluido en su seno una serie de características que tienen cada vez más que ver con un tipo de trabajo comunicativo y relacional: lavando y planchando camisas una vez cada dos días, en lugar de una vez cada diez (como se hacía cuando los *estándares* de limpieza eran menos exigentes), la mujer reinterpreta con su trabajo las *necesidades relacionales* de su marido y de sus hijos fuera de la familia, en el trabajo o en el colegio. Su trabajo reproduce la posibilidad misma de mantener esas *relaciones* sociales externas (imposible dejar salir al marido con una camisa de dos días, correría peligro su imagen y la solidez de su *status*).

mientras que el otro, el trabajo sometido a poder de mando, es trabajo vivo, «subjetividad en acto», trabajo que, en un sistema económico en el que los trabajadores tienen una relación de alienación con respecto a los medios de producción, debe ser sometido a mando para ser exteriorizado.

El trabajo vivo doméstico reproduce, pues, en la esfera *privada*, un contexto relacional *público*. Por esto mismo, se trata de un trabajo vivo cada vez más *comunicativo* de símbolos y signos, de imágenes y representaciones de ese contexto sociocultural. Es en su calidad de tal que la actividad doméstica de la mujer comporta un aumento de las cualidades cognitivas, porque debe interpretar constantemente, y *traducir* en trabajo vivo, los *signos*, las *informaciones*, que llegan del contexto en el que la familia está inserta: invitar a éste o a aquél a cenar, decidir qué cocinar para «estar a la altura» de la situación, elaborar estrategias relacionales para facilitar la carrera del marido o invertir en la red de relaciones socioculturales para garantizar a los hijos un ambiente favorable para su educación. El trabajo vivo se convierte, de este modo, en un trabajo cada vez menos material, *en el sentido de mecánico y ejecutivo*, y cada vez más relacional-comunicativo, lo cual quiere decir que su cantidad no se reduce, *sino que se modifica su sustancia*.

La cantidad de trabajo vivo no disminuye, es más, ha aumentado, contradiciendo todas las teorías del desarrollo tecnológico que establecen una relación lineal de causa-efecto entre innovación tecnológica y trabajo necesario. La ciencia incorporada en la maquinaria, en el capital fijo, permite eliminar la parte *industrial* del trabajo, es decir, la parte de trabajo material, ejecutivo y mecánico. Paralelamente a la reducción del trabajo de tipo industrial, se produce un aumento del trabajo comunicativo-relacional, que apela a las cualidades cognitivas e interpretativas de quien trabaja en un contexto determinado. El trabajo, por así decirlo, se «intelectualiza», se «mentaliza», aunque sin dejar de ser trabajo vivo *fatigoso*. La fatiga del trabajo comunicativo-relacional ya no es exclusivamente de tipo físico, sino también cerebral, tal y como lo demuestra la proliferación de las nuevas patologías ligadas al *stress* laboral⁸.

No sorprende, llegados a este punto, que el terreno de lucha de las mujeres se haya «desplazado» en estos últimos años de la movilización en torno al derecho a la igualdad a formas de lucha menos vistosas, pero no por ello menos significativas y eficaces, luchas en las que lo que parece central es, sobre todo, la dinámica relacional y comunicativa (y, por consiguiente, el lenguaje). Sólo en apariencia denota este cambio estratégico del terreno de lucha una derrota en el plano de la igualdad hombre-mujer en el mercado de trabajo. Sin duda, la desigualdad salarial no ha disminuido, es más, se ha agravado allí donde han aparecido otros factores (coyunturales, étnicos, inmigratorios) que han venido a debilitar la posición de la mujer en el mercado de trabajo. La recesión ha afectado en primer lugar a las mujeres, obligándolas a retroceder respecto a todo lo que habían logrado obtener en la fase de expansión.

No obstante, hay que decir que el «éxodo» *del* trabajo asalariado, lugar de discriminación salarial, ha comenzado en muchos casos *antes* de la recesión, tal y como demuestran investigaciones desarrolladas en Estados Unidos hacia finales de la década de 1980. En opinión de algunas investigadoras, el aumento del número medio de hijos por mujer, siguiendo con el caso de Estados Unidos, se explica *también* a la luz de este «repliegue» hacia lo privado, una vez que la «larga marcha» a través del mercado de trabajo no ha dado los frutos esperados.

Resulta, sin duda, difícil establecer relaciones de causa-efecto en un universo tan complejo como éste, pero cabe avanzar la hipótesis de que, ante el agravamiento o, en todo caso, la persistencia de las desigualdades salariales entre hombre y mujer a lo largo de todos estos años (pese al derecho constitucional), el desplazamiento de las prácticas de lucha al terreno relacional-comunicativo revela, más que una derrota, una auténtica innovación de los instrumentos de lucha política feminista. Si es cierto que el trabajo doméstico es, cada vez en mayor medida, de tipo relacional-comunicativo, quizá la elección del *lenguaje* como terreno de definición de la identidad y de la diferencia femenina se derive también de esta transformación.

⁸ Véase el importante trabajo de Juliet B. Schor, *The Overworked American. The unexpected Decline of Leisure*, Basic Books, 1993, pp. 1-15 [ed. cast.: *La excesiva jornada laboral en Estados Unidos: la inesperada disminución del tiempo de ocio*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 1994 (traducción de Elvira Cortés)]. Véase también M. Barbagli, *Provando e riprovando*, cit., capítulo VI.

En todo caso, el hecho de que la experiencia del trabajo doméstico vuelva a plantearse una y otra vez explica por qué las mujeres han desarrollado antes que los hombres formas de antagonismo en el terreno de la comunicación lingüístico-relacional.

El lenguaje, la *facultad* de comunicación, es, de hecho, bastante más universal que los propios derechos inscritos en la Constitución. La diferencia estriba en que la universalidad de los derechos, como en el caso del derecho a la igualdad, es puramente formal y, en cuanto tal, debe ajustar cuentas con la realidad de las relaciones de poder en la vida cotidiana, en el trabajo o en el hogar. El derecho formal se separa muy rápidamente de las personas en cuanto uno se adentra en el universo del trabajo y de las relaciones directas, privadas, entre hombre y mujer. El lenguaje, por el contrario, tiene esto de peculiar con respecto a los derechos formales: también de naturaleza pública y universal (como los derechos constitucionales), sin embargo, no se separa nunca de las personas, «transciende» siempre la realidad de las relaciones de fuerza personales, constituye un recurso inmanente al que se puede acceder para redefinir constantemente la propia identidad y diferencia con respecto al otro que detenta el mando. El lenguaje es ese «lugar» en el que se puede conjugar mejor el Yo y el Nosotros, lo singular y lo colectivo, lo privado y lo público. En el caso del lenguaje y de la comunicación femenina, lo que resulta realmente nuevo con respecto a las prácticas de lucha clásicas es el hecho de que la esfera pública sea *inmediatamente* constitutiva de *comunidad política*.

La innovación política de alcance general estriba «en las formas que se eligen para hablar o callar, para cambiar la realidad o interpretar la realidad que cambia: para hacer política y lazo social. No se ha tratado nunca de las mismas formas, los mismos gestos y las mismas palabras que los de la política de los hombres. En muchas ocasiones se ha dicho que no hablábamos o que no hacíamos lo suficiente: la verdad es que hacíamos o hablábamos de otro modo. [...] La revolución femenina es así, no sigue ni las formaciones ni los modos clásicos de la visibilidad y del conflicto. No hemos perdido de vista al adversario: a menudo lo localizamos en lugares que no son los de sus caretas clásicas. No hemos perdido la palabra, siguiendo “una línea de prudente retirada”: pero no hacemos política a golpe de comunicado de prensa y, por lo general, tampoco a golpe de manifestación. La palabra femenina está al alcance de la mano, para quien quiera escucharla: en los hogares y en las fábricas, en los parlamentos, en los sindicatos, en los partidos, en los periódicos». Inútil, quizá, añadir que aquí «no están en juego “sólo” las mujeres, sino los paradigmas de la transformación, el realismo de la utopía. La política no se juega sobre la mesa de los gobiernos, sino en el campo de las interpretaciones»⁹.

3. El valor en la economía de la información

En cuanto se han tenido las primeras señales de recuperación, en 1991 en Estados Unidos y a principios de 1994 en Europa y en Japón, ha resultado claro que la salida de la recesión modificaría algunas relaciones económicas fundamentales. De una de ellas, en particular, se ha discutido un poco en todas partes, y es de la relación que liga el empleo a las inversiones. El «crecimiento sin empleo» [*growth without jobs*] se ha convertido en muy poco tiempo en un eslogan capaz, a un mismo tiempo, de infundir miedo y de suscitar esperanzas: miedo a no encontrar ya ningún puesto de trabajo para quien lo ha perdido durante la recesión; esperanza de cambiar de vida librándose finalmente de la obligación de trabajar para otros. Se debe, por ello, indagar en la *ambivalencia* de la expresión «crecimiento sin empleo» más allá tanto de las simplificaciones, como de los entusiasmos, como de la angustia.

Una cosa es cierta, y es que la aplicación de las tecnologías informáticas transforma de raíz la *relación* entre inversiones y empleo, en el sentido de que la linealidad causal que ha ligado siempre inversiones y empleo se *escinde*. Esto significa que un determinado volumen de inversiones puede venir seguido *bien* de una reducción, *bien* de un aumento del volumen ocupacional. El *sentido* de esta relación no viene dado *a priori*, depende de las *decisiones*

⁹ Ida Dominijanni, «La sordità degli uomini», en *Il Manifesto*, 13 de septiembre de 1994.

empresariales, sindicales o estatales con respecto a la creación o no de puestos de trabajo en alguna relación de proporcionalidad entre el volumen de la riqueza producible y el *tipo* de empleo que se opte por crear.

Desde el descubrimiento de esa «magnitud física observable» que, en 1942-1943, un grupo de ingenieros de la compañía de telecomunicaciones estadounidense *Bell Corporation* llamarán «información»¹⁰, es sabido que nos hallamos ante una nueva dimensión de la materia. Norbert Wiener, uno de los padres de la cibernética, define la información por lo que no es: «La información no es ni masa ni energía; la información es información». Boulding declarará a la Academia de las ciencias de Estados Unidos: «He aquí la tercera dimensión fundamental de la materia». A su vez, el ingeniero Shannon desarrollará la teoría de la información en cuanto magnitud física observable, cuya utilización asegura una transmisión mejor de las señales (estamos en plena Segunda Guerra Mundial y los estadounidenses necesitan proteger con sistemas informáticos los convoyes de barcos con destino a Europa).

Así definida, la información aparece como la esencia de las nuevas tecnologías productivas. La definición de esta tercera dimensión de la materia es totalmente *tautológica*: «la información es información»¹¹. Se trata, con todo, de una tautología *productiva* en virtud de las reglas, de la sintaxis, en suma, del *software* específico que hace funcionar esta extraña máquina lingüística. Una máquina que funciona sobre la base de una unidad elemental de información, el «bit» (contracción de *binary digit*). El *bit* no es en modo alguno una unidad de «sentido»: es una unidad que puede tomar indiferentemente dos valores distintos, en general 0 y 1. El sentido de la información no está determinado *a priori*, sino que depende de cómo esté organizado el programa y de cómo lo utilice el operador.

Desde el momento en el que las tecnologías informáticas se aplican a los procesos productivos y distributivos, la marcha del empleo sigue lógicas distintas de las que han gobernado tradicionalmente las relaciones entre inversiones en maquinaria y creación de puestos de trabajo para hacer funcionar esta misma maquinaria. La difusión de las tecnologías informáticas problematiza la creación de empleo porque, como hemos visto con anterioridad, pone en crisis los indicadores de previsión clásicos.

Por una parte, el desarrollo acelerado de las tecnologías informáticas disminuye a ojos vistas la importancia del envoltorio físico-material dentro del cual se encuentra el programa informático. Los precios del *hardware* disminuyen a ritmos constantes, mientras que, al mismo tiempo, los nuevos sistemas de programación aumentan de forma extraordinaria la potencia de las tecnologías informáticas. Lo suficiente para hacer saltar los indicadores estadísticos contruidos sobre la base de la relación entre costes del capital fijo (máquinas) a precios constantes y volumen financiero de las inversiones.

Por otra parte, el *uso* de las nuevas tecnologías no tiene nada de previsible. Es verdad que un nuevo ordenador se puede utilizar como una máquina de escribir mejor, pero es igualmente verdad que ese mismo ordenador puede dar pie a usos múltiples y extremadamente productivos. Ello depende del tipo de organización que se construya «en torno» a las nuevas tecnologías; depende de los programas de formación, desde la escuela primaria hasta las politécnicas; de la elección política de una utilización de las nuevas tecnologías que ahorre trabajo, o bien que mantenga constante el volumen ocupacional, o las dos cosas a la vez (por ejemplo, reduciendo el personal fijo, pero recurriendo a trabajadores externos a tiempo parcial). La lógica de estas decisiones es, por el momento, de tipo *oportunist*a: en determinados casos conviene despedir, en otros es preferible esperar (como hacen hoy los sectores bancario y de los seguros) por

¹⁰ Cfr. Jacques Robin, «Mutation technologiques, stagnation de la pensée», en *Le Monde Diplomatique*, marzo de 1993, p. 12.

¹¹ Sobre la tautología de los paradigmas productivos basados en el convencionalismo, esto es, posnewtonianos y posgalileanos, véase el ya citado P. Virno, *Convenzione e materialismo*, cit., pp. 37-52.

motivos de imagen; en otros, incluso, puede resultar conveniente invertir en las redes que conectan unidades productivas dispersas por el mundo, creando puestos de trabajo en el exterior en lugar de en el país de origen.

Un ejemplo de la incertidumbre que se deriva de las nuevas tecnologías en lo que se refiere a las estrategias de inversión y a los efectos en el plano ocupacional viene de la mano del *reengineering*, la última «moda» en la ciencia de la gestión empresarial de estos años¹². Traducible por el término «reingeniería», el *reengineering* consiste en la modificación radical del funcionamiento de una empresa, rompiendo la organización vertical («desverticalización») y aplicando en máximo grado las nuevas técnicas informáticas (sistemas expertos, vídeodiscos, telecomunicaciones, etc.) que hasta hoy nos habíamos contentado con utilizar mecánicamente, sin cambiar los procedimientos. Con el *reengineering*, se trata de explotar provechosamente las potencialidades de los ordenadores en la gestión de la empresa, repensando la organización, en lugar de seguir, como en el pasado, utilizando los procesadores con los viejos procedimientos burocrático-administrativos.

El término *reengineering* está sacado directamente de la informática, teniendo por inventor a un Michael Hammer ex profesor de *computer science* en el *Massachusetts Institute of Technology* [MIT]. La idea le vino mientras enseñaba a sus clientes el mejor modo de utilizar los procesadores para optimizar la eficacia empresarial. Se trataba de descomponer los viejos programas de *software* para la gestión de la empresa y de reconstruirlos, adaptándolos a los nuevos y más potentes ordenadores. Y la tarea se hacía más urgente en la medida que, desde la década de 1970, todos habían comprado ordenadores, sin obtener de ellos, sin embargo, rendimientos significativos en términos de eficacia. En muchos casos, había sucedido incluso lo contrario: a los empleados de antes se sumaban los numerosos empleados nuevos encargados de los ordenadores. Se trataba, pues, de un coste más, sostenible en periodos de abundancia, pero ya no en periodos de escasez.

Rápidamente se advirtió que aquellos programas incorporaban *procedimientos* y toda una organización del trabajo (por ejemplo, una segmentación excesiva de los pasos) y que era precisamente ésta la auténtica causa de la ineficacia. Esto supuso el pistoletazo de salida hacia el replanteamiento organizativo. En algunos casos, éste se ha traducido en una reestructuración empresarial «normal», esto es, en despidos; en otros, ha producido experimentaciones e innovaciones nada banales, eliminando trabajos perjudiciales o simplemente estúpidos y reagrupando funciones antes diferenciadas (aboliendo, por ejemplo, las fronteras entre ingenieros y encargados de *marketing*).

«El *reengineering* da eficacia a la empresa y muestra la puerta a los trabajadores», titulaba el *Wall Street Journal*, agregando a continuación que millones de puestos de trabajo podrían ser eliminados en el transcurso de los próximos años. Para John Skeritt, de la consultoría *Anderson*, ésta puede ser la cuestión social de los próximos años. Paradójicamente, si en el pasado los ordenadores se introdujeron como sinónimo de modernidad y de eficiencia, su *uso* mecánico y poco inteligente ha revelado su ineficacia, con repercusiones negativas incluso en la calidad de vida de las personas. En cuanto los beneficios han comenzado a disminuir, se ha recurrido a técnicas como el *reengineering* para reducir el personal, lo cual denota una miopía empresarial y también sindical. Por una parte, las empresas, invirtiendo en ordenadores, han reproducido mecánicamente los mismos defectos de procedimiento anteriores a su introducción; por otra, los sindicatos, no habiendo pedido ni obtenido algo mejor (un trabajo distinto) cuando era posible, ahora reciben en compensación algo mucho peor, con la pérdida neta de trabajo.

¹² Véase Michael Hammer y James Champy, *Reengineering*, París, Dunod, 1993. Véase también el artículo de Franco Carlini, «Gli stagionali dei chips. USA, alta tecnologia a bassa occupazione», en *Il Manifesto*, 6 de abril de 1993. Para un enfoque crítico, véase «Reengineering reviewed. Reengineering is the fad of the hour, as many reengineered dole claimants know to their cost. But is it doing any good?», en *The Economist*, julio de 1994, p. 64.

En algunos casos, los incentivos fiscales para estimular las industrias innovadoras producen el efecto contrario al deseado: al hacer que resulte más conveniente poner a trabajar al capital que poner a trabajar a las personas, se llega a una situación en la que despiden las empresas que utilizan ordenadores y despiden las empresas que producen estos mismos ordenadores. Si, además, el recurso a una mano de obra a bajo precio es fácil, como ocurre en las regiones fronterizas, la mecanización se sustituye por un uso abundante de fuerza de trabajo («mexicanización») cuyo coste resulta inferior al de las máquinas. Y dado que, en las cuencas de la inmigración de temporada, la formación ha aumentado en estos últimos años, sucede con frecuencia que, como en el caso de Silicon Valley, se recluta a trabajadores precarios y se les hacina en garajes o en pisos para montar complicadísimos *chips*.

El reengineering no es más que una técnica de organización empresarial entre otras y cuya aplicación está lejos de ser lineal, hasta el punto que sus mismos promotores admiten una tasa de fracaso del 60-80 por 100, si bien el 69 por 100 de las empresas estadounidenses y el 75 por 100 de las europeas están ya «reconfigurándose». El hecho es que, sin una estrategia que tenga en cuenta la multiplicidad de elementos en juego, incluso un uso más inteligente de las tecnologías informáticas puede revelarse totalmente ineficaz.

Una característica fundamental que hay que entender de las nuevas técnicas y tecnologías, y que permite analizar las estrategias de inversión y sus efectos sobre el volumen ocupacional, es la pérdida progresiva de importancia del capital fijo, de la maquinaria, en la determinación del *valor* económico.

Ya nadie adquiere una acción de *Apple Computer* o de *IBM*, o de cualquier otra empresa, teniendo en consideración los bienes materiales de los que dispone la sociedad en cuestión. Lo que cuenta no son los bienes inmuebles o las máquinas de la empresa, sino los contactos y las potencialidades de su estructura de *marketing*, de su fuerza de venta, la capacidad organizativa de su dirección y la fuerza-invencción de su personal.

Se trata de los llamados bienes o activos «intangibles», auténticos *símbolos*, para los cuales no existe todavía un instrumento de medida estadística y contable. Dado que un título accionario constituye un símbolo de propiedad (de una parte de los beneficios de la empresa) y dado que el capital que la acción representa es a su vez un conjunto de símbolos de «capacidad de producción» de riqueza, se asiste a una proliferación de símbolos que remiten uno al otro como espejos, alejándose hasta el infinito. El capital, tal y como sostiene Alvin Toffler, se está volviendo rápidamente «supersimbólico».

La medición del capital intelectual de la empresa está apenas en sus albores, pero existe ya un «movimiento» de estudiosos que, habiendo comprendido el papel central del conocimiento y del trabajo inmaterial en la «nueva economía», están realizando investigaciones de campo. Los bancos, por ejemplo, tienen una necesidad extrema de conocimiento del «valor de los intangibles» (de los «activos *soft*») de las empresas que acuden a ellos para obtener créditos y, a su vez, las empresas necesitan estar en condiciones de calcular el valor de su capital intelectual para desarrollar estrategias de desarrollo en un mercado fuertemente competitivo¹³.

La pérdida de importancia del capital fijo en la determinación del valor del capital –hasta el punto que, a estas alturas, existe ya una bibliografía sobre las «empresas virtuales» de un futuro no tan lejano– cambia en una medida nada despreciable los términos en base a los cuales se estudiaba en otro tiempo el valor económico. «El valor de los bienes tangibles puede desaparecer de la noche a la mañana. ¿Pero cómo valorar los intangibles?» Ésta es la pregunta que se plantea Rob Peterson, vicepresidente del *Candian Imperial Bank of Commerce*.

¹³ Cfr. Thomas A. Steward, «Your Company's Most Valuable Asset: Intellectual Capital», en *Fortune*, octubre de 1994, pp. 28-33.

Ante todo, el valor se extrae a lo largo de *todo* el proceso de producción/prestación de un producto/servicio¹⁴. La economía posfordista no se caracteriza por el hecho de que la gente haya comenzado de repente a satisfacer sus propias necesidades a través de consumos inmateriales, sino por el hecho de que las actividades que pertenecen a la esfera económica están cada vez más integradas. Las premisas fundamentales del nuevo paradigma productivo son la conexión en lugar de la separación, la integración en lugar de la segmentación, la simultaneidad en tiempo real en lugar de las fases secuenciales. En otras palabras, la producción no empieza y no termina en la fábrica. Cabe afirmar, por lo tanto, que la productividad, en tanto que medida del aumento del valor económico, empieza aun *antes* de que el trabajador llegue a la oficina.

En la valoración/medición del capital intelectual de las empresas, la idea central es, en efecto, que el saber es al mismo tiempo material intelectual y relacional, contenido y cultura. No se trata, pues, de construir indicadores gigantescos, una especie de Enciclopedia del saber parecida a la de los ilustrados, sino de elaborar *mapas* del saber difuso que permitan a las empresas dar con los «lugares» en los que nacen los saberes, dentro y fuera de la empresa. El objetivo es tener a la vista a las personas que recuerdan las fórmulas, para después desarrollar las tecnologías gracias a las cuales «hacerlas hablar». En opinión de Arian Ward, teórico del «*business engineering*», «la gente piensa en términos de historias, no de hechos», por lo cual es preciso construir mapas que recuerden los «trazos de la canción» de los que escribiera Bruce Chatwin a propósito de los aborígenes australianos: trazos, senderos, trayectorias del saber informal, «autopistas del conocimiento», de metáforas que remiten a otras metáforas, en las que se esconde el saber original que hace falta para diferenciarse en un mercado cada vez más homologante. De acuerdo con Leif Edvinson, primer «director de capital intelectual» del mundo por cuenta de la escandinava *Assurance & Financial Services*, «nuestros activos financieros se quedan aquí después de las cinco de la tarde, pero gran parte de nuestro capital intelectual se va a casa».

La actividad laboral puntual a lo largo del proceso productivo no se puede medir, pues, con los criterios tradicionales. La definición clásica de la productividad, esto es, el valor de los productos acabados en relación con el coste de los factores de producción (trabajo y/o capital invertido) ya no tiene ningún significado operativo. Se trata de un criterio de medida que tenía sentido en una época en la que las telecomunicaciones, los servicios y las tecnologías inmateriales ni estaban difundidos ni eran decisivos. Hoy en día se asiste, por el contrario, al nacimiento del «cognitariado», de una clase de productores que está sometida al «poder de mando», por utilizar la terminología de Adam Smith, ya no de máquinas *exteriores* al trabajo vivo, sino de tecnologías cada vez más mentales, simbólicas y comunicativas. El nuevo capital fijo, la nueva máquina que detenta el mando sobre el trabajo vivo, que hace producir al trabajador, pierde su característica tradicional de instrumento de trabajo físicamente identificable y ubicable, para pasar tendencialmente a instalarse, cada vez en mayor medida, dentro del propio trabajador, *dentro* de su cerebro y de su alma.

Cabría decir, entonces, que el nuevo capital fijo está constituido por el conjunto de relaciones sociales y de vida, de modalidades de producción y de obtención de las informaciones que, sedimentándose en la fuerza de trabajo, se activan después a lo largo del proceso de producción. A la progresiva inmaterialización de los medios de producción le corresponde una especie de *espacialización* de los recursos socioculturales que contribuyen a producir el «cognitariado», la clase de los productores inmateriales posfordistas. Cualquier contexto social puede convertirse en este capital fijo que, puesto en contacto con el trabajo vivo, está en condiciones de hacerlo productivo y, por consiguiente, competitivo en el plano internacional.

De hecho, el recurso humano intelectual constituye el verdadero origen del valor, pero no es nada si la empresa no lo captura, si no lo transforma en propiedad. Esto exige la elaboración de

¹⁴ Véase A. Toffler, *Powershift*, cit., pp. 103-107.

estructuras intelectuales, tales como los sistemas de información o los canales de conocimiento y de relaciones con la clientela, sobre cuya base se reproduce, de algún modo, la «cartografía» de las interacciones entre saberes. «La capacidad de aprendizaje equivale a g veces g », así se expresa, a través de una fórmula, Dave Ulrich, de la Universidad de Michigan: esto es, la capacidad de la empresa de generar ideas nuevas multiplicada por su habilidad de generalizarlas a toda la empresa.

La productividad no se puede medir sobre la base de la cantidad de producto por hora trabajada, ni tampoco puede atribuirse a una empresa o a un sector específicos. Lo que mide la productividad, por el contrario, es un conjunto de factores que caracterizan el espacio socioregional y que trascienden, pues, al trabajador aislado, permitiéndole ser creador de riqueza *en tanto que miembro de una colectividad*. No constituye, por lo tanto, una paradoja que en los lugares en los que se está estudiando cómo medir mejor el valor de los activos intangibles se hayan abolido los cursos de reciclaje impartidos dentro de la empresa. No se trata exclusivamente de una cuestión de costes (enormes) cuyos beneficios resulta difícil cuantificar. Se trata, sobre todo, de una estrategia distinta de difusión/acumulación del saber por vías cada vez más *informales*. Los empleados pueden estudiar con textos, o bien acudir a otros empleados, pueden, si quieren, seguir cursos, pero, para la empresa, lo que realmente cuenta es la valoración del *desarrollo* del capital humano, más que la cantidad de dinero invertido en los cursos de *training*. La auténtica valoración consiste en la «validación social» del capital intelectual así desarrollado, es decir, en la tasa de *satisfacción* de la clientela que se traduce en volumen de ventas. Por lo general, es en el acto de *venta* donde, finalmente, los recursos humanos que se han activado a lo largo del proceso productivo se monetizan y, por consiguiente, se hacen susceptibles de medida. El dinero, forma abstracta del valor por excelencia, sanciona el valor del capital humano, lo «reduce a mercancía», revela su adecuación al mercado y proporciona informaciones (del mismo modo que lo hacen los *stocks* acumulados de existencias) sobre dónde y cómo intervenir para adaptar mejor la producción a la demanda que proviene del mercado.

De aquí se desprende que las decisiones de inversión, por ejemplo, dirigidas a reducir el salario directo y/o indirecto (cargas sociales) frente a una competencia internacional feroz, si se toman sobre la base de un cálculo limitado exclusivamente a una empresa, corren el riesgo de producir efectos *boomerang* para la propia empresa. Ésta puede ganar a corto plazo, pero a medio y largo plazo contribuirá a destruir el contexto sociocultural en el que está inscrita y que resulta fundamental para alimentar su propia eficacia productiva. ¡Los sistemas de contabilidad todavía en uso consideran todo lo que sea «ladrillo y mortero» como bienes capitales, mientras que juzgan el capital intelectual como un gasto!¹⁵

Las estrategias de inversión y los incentivos que la colectividad elabora para promover las inversiones están cada vez más basados en el crecimiento de la «maquinaria sociocultural», del *capital cognitivo* «identitario» que, en contacto con el trabajo vivo, produce riqueza. Y resulta evidente que una empresa no es innovadora por el sólo hecho de invertir en tecnologías avanzadas: no son las tecnologías en sí, ni tampoco los modelos organizativos empresariales «de moda», los que aseguran el desarrollo económico local o regional. La innovación que realmente merece recibir incentivos es la que desarrolla el capital cognitivo social del que se nutre la empresa particular haciendo uso de las modalidades que prefiere para su desarrollo.

4. Espacios de interpretación

La crisis de la medida del valor no podía dejar de reflejarse en el seno de las distintas teorías del salario que se han propuesto, desde finales de la década de 1970, para explicar o legitimar determinadas elecciones de política salarial a escala de empresa. La difusión gradual del

¹⁵ Véase el importante trabajo de Charles Goldfinger, *L'utile et le futile. L'économie de l'immatériel*, París, Odile Jacob, 1994, en particular el capítulo IV.

posfordismo ha supuesto una completa inversión de la concepción del salario: éste ya no se presenta sólo como precio de la fuerza de trabajo, resultado de la aplicación de una regla particular (de la demanda y de la oferta), sino como fruto de las *interpretaciones* de un conjunto de *reglas*. Este cambio radical de perspectiva se inscribe dentro de una nueva forma de tratar la mayor parte de los problemas económicos: el centro de gravedad de la teoría económica se ha desplazado del mercado hacia la empresa. La imposibilidad de preverlo todo, la eventualidad típica del posfordismo, ha vuelto a poner en cuestión los modelos tradicionales de la racionalidad ilimitada, obligando a definir ámbitos *circunscritos* de cálculo racional (racionalidad limitada).

Desde este punto de vista, la investigación colectiva *Working under Different Rules*¹⁶ del *National Bureau of Economic Research*, dirigida por el economista estadounidense Richard B. Freeman de la Universidad de Harvard, ha puesto en evidencia el papel decisivo de las reglas y de las instituciones en la dinámica del mercado de trabajo a partir de una comparación entre Estados Unidos y Canadá y Europa y Japón. Los resultados de este estudio pueden resumirse del siguiente modo:

1. En el transcurso de la década de 1980, la desigualdad salarial creció en todas partes, pero sólo se registró una caída importante de los salarios reales en Estados Unidos, en particular para la fuerza de trabajo menos cualificada. La creación de puestos de trabajo en Estados Unidos ha sido posible gracias a niveles de pobreza netamente superiores a los de los países europeos y a los de Japón.
2. La representación obrera a escala de empresa (comités de empresa) o de sector ha disminuido fuertemente en Estados Unidos, mientras que, en países como Alemania o, incluso, Canadá (en este país limitándose a cuestiones ligadas a la salud y a la seguridad en el puesto de trabajo), los comités de empresa han demostrado ser instituciones «robustas» en condiciones de resistir en periodos de crisis de la negociación colectiva y de progresiva pérdida de poder por parte de los sindicatos.
3. En Estados Unidos, los empleados disfrutaban de una formación profesional dentro de las empresas menor que en Europa y en Japón. Se trata de una formación de tipo «*learning by doing*» [aprender haciendo] que, aunque aumenta la productividad a corto plazo, resulta, no obstante, insuficiente a medio y largo plazo.
4. En la pirámide salarial, la clase más baja de trabajadores estadounidenses tiene niveles de vida muy por debajo de los de sus equivalentes europeos y japoneses. La red de seguridad social no asegura rentas suficientes para las capas más bajas de la población estadounidense. El empeoramiento de los niveles de pobreza estadounidenses con respecto a los de los demás países económicamente avanzados tuvo lugar entre mediados de las décadas de 1970 y 1980.
5. En la base de esta diferencia de dinámica entre Estados Unidos y el resto de los países avanzados se halla la capacidad o incapacidad de las instituciones representativas de los intereses de la fuerza de trabajo a la hora de intervenir en la determinación salarial y en la calidad de la formación. El papel del Estado a la hora de garantizar niveles adecuados de formación profesional se ha demostrado fundamental en todos los países, salvo en Estados Unidos.

¹⁶ Richard B. Freeman, ed., *Working under Different Rules*, cit., véase capítulo I de este volumen, nota 28. A este respecto, véase también Lester Thurow, *Head to Head. The coming economic battle among Japan, Europe and America*, Nueva York, Warner Books, 1993, así como Michel Albert, *Capitalismo contro capitalismo*, Bolonia, Il Mulino, 1991 [ed. cast.: *Capitalismo contra capitalismo*, Barcelona, Ediciones Paidós, 1992 (traducción de José Federico Delos)]. A conclusiones opuestas, esto es, a la exaltación de la desregulación, han llegado dos estudios publicados a finales de 1994: «The OECD Jobs Study: Evidence and Explanations» y «Employment Performance», McKinsey Global Institute.

6. De la comparación entre los distintos países se desprende que una representación obrera eficaz a escala de empresa sólo es posible si se encuentra respaldada adecuadamente por *leyes* sobre el trabajo.
7. La protección del Estado social es esencial para reducir las desigualdades en la renta bruta creadas por la economía de libre mercado, es decir, para mejorar la distribución de la renta disponible. Esta mejora supone, no obstante, un coste para la colectividad en términos fiscales y/o de déficits presupuestarios.
8. La socialidad tiene efectos modestos en el funcionamiento del mercado de trabajo, especialmente allí donde las medidas redistributivas están directa o indirectamente ligadas a medidas de reintegración en el mundo del trabajo.
9. Las desigualdades en los niveles de educación y de formación contribuyen en gran medida a agravar las desigualdades en la distribución de la renta. Las políticas que apuntan a un incremento de la oferta de la fuerza de trabajo cualificada estimulan procesos positivos en la búsqueda de mejoras en los ingresos a través de la recualificación.
10. La garantía de niveles de renta dignos para las capas de la fuerza de trabajo menos cualificada, en todas partes superiores a los de Estados Unidos, aunque ha tenido como contrapartida tasas de desempleo también superiores, ha conseguido, no obstante, evitar el empeoramiento de las perspectivas de empleo para los desempleados de larga duración.
11. En el transcurso de la década de 1980, los países europeos que intentaron flexibilizar el mercado de trabajo siguiendo la inspiración del «modelo» estadounidense (en particular, Gran Bretaña) no consiguieron debelar el desempleo de ninguna forma significativa.

La pregunta que se plantea, llegados a este punto, es la de si las «virtudes» de los sistemas sociales europeos y japoneses en los que, de acuerdo con los investigadores, debería inspirarse Estados Unidos para salir de la espiral «creación de puestos de trabajo/pauperización» están en condiciones de sobrevivir en un régimen posfordista fuertemente globalizado.

En todos los países europeos, la recesión de principios de la década de 1990 se ha utilizado para imponer la desregulación «*American style*». La flexibilización del empleo para responder en tiempo real a las oscilaciones del mercado es la estrategia que se ha aplicado para reducir los salarios de los trabajadores y aumentar la productividad puntual del trabajo. A los Estados sociales europeos, urgidos por la clase empresarial a contraer las rentas sustitutorias (en particular, el subsidio de desempleo), no les queda otra salida que rearticular la socialidad en la dirección de la garantía de un mínimo existencial, aunque, en este terreno, sólo se pueda oponer resistencia movilizandando las fuerzas sociales, como ha sucedido en Francia. Por otra parte, la lucha contra el desempleo estructural sólo es posible a condición de que las actividades comunicativo-relacionales de los servicios a las personas obtengan legitimidad en un sentido socioeconómico.

Desde el punto de vista de la relación entre salario directo y salario indirecto, la desregulación del mercado de trabajo pone en primer plano la cuestión de la recuperación de los incrementos de productividad en relación con las pensiones, el seguro por enfermedad y el subsidio de desempleo. De acuerdo con un estudio efectuado en Alemania por la consultora McKinsey¹⁷, para reducir los costes del trabajo y la presión financiera de las cargas sociales sin incrementar el desempleo de larga duración, conviene aumentar considerablemente la cuota de trabajo a tiempo parcial.

¹⁷ El estudio quedó resumido en un texto de Helmut Hagmann, director de la filial de McKinsey en Múnich, que apareció citado en el *Wall Street Journal* el 27 de octubre de 1994.

En opinión de McKinsey, sólo con la *reducción* del tiempo de trabajo para un número creciente de personas activas (estimado en torno al 60 por 100 de la actual población activa) es posible flexibilizar la producción *ganando* en productividad. Del estudio se desprende que la productividad del trabajo puede aumentar entre el 3 y el 20 por 100 allí donde se reduzcan las horas de trabajo gracias al aumento del rendimiento por persona, a la gestión más elástica de los altos y bajos de la demanda y gracias a la extensión de la duración del ejercicio de las empresas. La productividad del trabajo podría, además, crecer a consecuencia de un aumento de la motivación para trabajar y de una reducción del *stress* y del absentismo.

Decisiva, en esta estrategia de generalización del trabajo a tiempo parcial, resulta, no obstante, la transferencia de parte de los incrementos de productividad al salario. McKinsey estima que una reducción del 25 por 100 del tiempo de trabajo no debería suponer una reducción de más del 15 por 100 del salario, en particular en el caso de las capas de salario más bajo, para las cuales la garantía estatal de un mínimo vital resulta crucial. Por otra parte, para ser efectivo, este modelo debería incluir garantías de reversibilidad del paso de un puesto a tiempo completo a uno a tiempo parcial y la elección de una reducción del tiempo de trabajo debería poner al trabajador a salvo del despido en caso de reducción de los efectivos por parte de la empresa.

De cualquier forma, a la hora de juzgar el modelo McKinsey, lo que importa subrayar es la centralidad de la reducción del tiempo de trabajo para conjugar mejor flexibilidad, productividad y reducción de los costes del trabajo. La garantía de una reducción del salario por debajo de la que correspondería proporcionalmente introduce, por otra parte, la noción de *reglas* establecidas entre empresa, empleados y Estado social. Se trata de reglas que, si se quiere evitar la práctica recurrente de desviar hacia la externalización [*outsourcing*] toda resistencia a la reducción del salario, deben incluir necesariamente a los sujetos que constelan el universo de la subcontratación y sin los cuales la *interpretación* de las reglas establecidas estaría coja de partida.

Reglas e interpretación son, en efecto, los dos términos que caracterizan las teorías más recientes sobre el salario¹⁸. En estas teorías, resulta central la noción de «disonancia cognitiva» relativa a las interpretaciones de las reglas locales y generales en base a las cuales se fijan los parámetros de cálculo del salario total, de los rendimientos de productividad y de la seguridad del puesto de trabajo. A fin de que las reglas puedan interpretarse correctamente, es preciso definir los *espacios* en cuyo seno los sujetos en escena podrán interpretarlas. Si bien es cierto, de hecho, que una regla existe en la medida en que se aplica, es igualmente cierto que la aplicación de una regla implica su interpretación, es decir, la posibilidad para los sujetos múltiples que contribuyen a su definición de explicitar los saberes, los conocimientos, que definen su identidad específica.

En otras palabras, la desregulación del mercado de trabajo crea la noción de espacio de interpretación como espacio de negociación esencial para evitar los efectos negativos «estilo estadounidense» sobre la calidad de la fuerza de trabajo. El salario, así definido, se convierte, a su vez, en un dispositivo de distribución de los saberes colectivos, saberes que los sujetos de la negociación se ven emplazados a explicitar para poder interpretar las reglas propuestas.

En esta tendencia hacia la apertura de espacios de interpretación, cabe identificar un esfuerzo por evitar que el giro lingüístico de la economía venga desligado de un giro, igualmente crucial, de los espacios y de las modalidades de la negociación salarial. La acción comunicativa y la

¹⁸ Teorías de las que los trabajos de B. Reynaud, ya citados en la nota 32 del capítulo 1, ofrecen una amplia y exhaustiva síntesis.

acción instrumental no pueden coincidir exclusivamente en el terreno de la producción de bienes y servicios, sino que deben hacerlo también en el de la reproducción de las relaciones sociales, en el de la distribución colectiva del salario y del saber.

III. Estado y mercado

1. Los límites del clintonismo

Apenas un año antes de la elección de Bill Clinton a la presidencia de Estados Unidos, el economista Robert Reich, profesor en la *School of Government* de la Universidad de Harvard, publica *The Work of Nations*¹. Se trata de una contribución político-económica decisiva para lo que más tarde se definirá como «clintonomía», el programa de transición del fordismo al posfordismo tras doce años de políticas neoliberales. El nombramiento de Reich como ministro de Trabajo en la nueva administración no hace sino confirmar el peso que tendrán sus tesis en la elaboración de la estrategia clintoniana.

Una cuestión central en todo el análisis de Reich es el papel que el *trabajo inmaterial* deberá desempeñar en la época posfordista, tanto como base para la definición de una potencia estadounidense renovada en el plano mundial, como para la reconstrucción de una *clase* política y social capaz de tomar el relevo del proceso de desintegración sufrido por la clase media a lo largo de la década de 1980, por esa misma clase media cargada de resentimiento y de temores por su futuro que permitió a Perrot obtener casi el 20 por 100 de los votos.

Sin embargo, el trabajo inmaterial, la actividad de «manipulación de símbolos» de acuerdo con la definición de Reich, representa sólo una vertiente del «clintonismo». La otra vertiente, igualmente importante, está constituida por la redefinición del Estado del bienestar, por un Estado social que debe saber gestionar el crecimiento económico posfordista, poniendo especial atención en los costes de la salud y de las políticas asistenciales. Con el 60 por 100 del sistema sanitario privado, Estados Unidos gasta un porcentaje de su Producto Interior Bruto que dobla el de países en los que el sistema sanitario es público en un 70-80 por 100, y gasta *per capita*, por tener un sistema ineficaz e inicuo (con cerca de 35 millones de excluidos), tres veces lo que se paga, por ejemplo, en Francia. Pero la transformación de un sistema sanitario de privado a público comporta de forma inmediata la necesidad de reglamentar los precios de los medicamentos, la reducción de los honorarios de los médicos y la merma de las redes hospitalarias y clínicas –tres frentes en los que Estados Unidos detenta récords absolutos–, lo cual complicará la aceptación del programa de reforma dirigido por Hillary Clinton, redimensionando su alcance y dilatando su ejecución en el tiempo.

No obstante, el clintonismo se define también en función del electorado perrotista, mucho más que en función del republicano. Para los partidarios de Ross Perrot, es el déficit federal, y no la decadencia de la ciudad o la miseria de millones de estadounidenses, lo que constituye la cuestión central que se ha de afrontar. De hecho, Clinton gana las elecciones porque Perrot le quita votos a Bush en las ciudades satélite, cinturones habitados por tranquilos pensionistas y que dan acogida a gran parte de las empresas de alta tecnología. Clinton, por sí sólo, obtiene un porcentaje de un 3 por 100 inferior al resultado electoral que consiguió Dukakis en 1988. La reserva de votantes perrotistas está a favor de reducciones fiscales y de recortes del gasto público, sobre todo en las zonas urbanas. Las *inner cities* deprimidas², que con las revueltas de Los Ángeles habían revelado al mundo entero las consecuencias reales del reaganismo, ya no preocupan demasiado a los demócratas que, en cambio, centran todos sus esfuerzos en ganarse a

¹ La edición anglo-estadounidense, de la editorial Simon & Schuster (Londres), es del año 1991. Existe una traducción al francés (*L'économie mondialisée*, París, Dunod, 1993) y una en italiano, a cargo de ediciones *Il Sole 24 Ore* [ed. cast.: *El trabajo de las naciones*, Villaviciosa de Odón, Javier Vergara Editor, 1993 (traducción de Federico Villegas)].

² Aunque *inner city* significa literalmente en inglés algo tan neutro como «ciudad interior», debido al proceso de degradación de los centros urbanos y de éxodo de las clases medias a las periferias residenciales que se ha dado en todo Estados Unidos, se ha convertido en sinónimo de zona céntrica degradada y en calificativo del tipo de comunidades, formas de vida y actitudes que proliferan en este tipo de áreas urbanas [N. de la T.].

la población blanca empleada en el sector terciario situado en las áreas periféricas de las ciudades (la «*suburban majority*»), una población también sometida a una dura prueba a causa de la crisis del empleo.

La geometría político-institucional que emana de este cruce de objetivos corre el riesgo de agravar el *apartheid espacial* resultante del desplazamiento de las empresas y del comercio hacia las áreas periféricas de las ciudades. En la última década, los centros urbanos estadounidenses han perdido el 30 por 100 de los puestos de trabajo, mientras que las áreas periféricas registran un aumento del 25 por 100. El proceso de etnicización de las zonas urbanas polariza la renta de forma impresionante: si, en 1980, la renta *per capita* en los centros urbanos equivalía a un 90 por 100 de la renta en las áreas periféricas, en 1990, se está en un 59 por 100. Para resistir en el frente perrotista, el gobierno demócrata se encuentra con que tiene que destinar las inversiones públicas a la construcción de ferrocarriles muy costosos, a la producción de fibras ópticas y a proyectos de autopistas interestatales de los que se beneficiarán fundamentalmente los votantes de Perrot que habitan en las áreas periféricas, así como las empresas de construcción dirigidas por blancos.

Del programa de Clinton se ha dado, por lo general, una interpretación sustancialmente economicista, como si se tratase del «regreso de Keynes» (y de Kennedy), obviando la descomposición social, étnica y territorial que se ha consolidado en los últimos dos decenios. Pero no es posible prescindir de la conmoción sociopolítica de la sociedad estadounidense que generaron las políticas reaganianas y que Perrot ha puesto de algún modo al descubierto con su cruzada populista. La distribución espacial de los votos, con las «minorías» concentradas en las *inner cities* y la clase media, compuesta preeminentemente por blancos, en las áreas periféricas, obliga a desglosar selectivamente el destino de las inversiones públicas. El «efecto Perrot», con su énfasis en la reducción del déficit público, vuelve completamente voluntarista el análisis del clintonismo en términos puramente económicos. Más que de una intervención estatal keynesiana, se trata de ingeniería económica y política, de un conjunto, no necesariamente coherente, de medidas dirigidas a circunscribir la multiplicidad de situaciones de conflicto que atraviesan Estados Unidos.

Es cierto que, con Bill Clinton y su equipo, la *política industrial* recupera su centralidad, después de una época dominada por las finanzas y por el consumo a través del endeudamiento. La centralidad de la empresa se basa en la teoría del *desarrollo endógeno* de la que Ronald Coase (premio Nobel), Robert Reich y Paul Romer, este último profesor de economía en la Universidad de Berkley, California, constituyen los exponentes más conocidos. De acuerdo con esta teoría, las interacciones entre agentes económicos no pasan necesariamente por el mercado. Es decir, existen «externalidades» positivas (la formación profesional) o negativas (la destrucción del medio), esto es, beneficios o costes *añadidos* que no se incluyen en las transacciones de mercado y que la colectividad debe regular de algún modo. Estas externalidades legitiman la intervención activa del Estado, porque sólo el Estado está en condiciones de tomar en cuenta su eficacia o ineficacia colectiva. La intervención pública está, en suma, justificada por el hecho de que el equilibrio espontáneo de la suma de las iniciativas individuales no está a la altura de un equilibrio colectivo óptimo.

No cabe duda de que los desastres medioambientales, provocados por la política de desregulación salvaje de toda la década de 1980, constituyen los antecedentes «históricos» de esta teoría económica. La «mano invisible» del libre mercado se ha hecho, en realidad, muy visible con los accidentes aéreos y navales, con la destrucción de los bosques, con la contaminación de las aguas, etc. Son éstas «señales» tangibles, que demuestran el fracaso del mercado, a las que se ha intentado dar respuesta *mercantilizando* lo que el mercado, por sí sólo, no consigue hacer, esto es, poniendo un precio («derechos de propiedad») a la utilización de los recursos medioambientales para desincentivar su abuso o, de manera simétrica, estimular su uso ponderado.

Junto a la cuestión medioambiental, otro elemento que viene a corroborar las tesis de esta corriente de economistas estadounidenses (en los que se inspira Clinton) es el análisis de las desigualdades en la distribución de la renta y de la educación. De acuerdo con los estudios de «economistas urbanos», como, por ejemplo, Paul Romer, la polarización entre ricos y pobres, heredada de las políticas de Reagan, interviene *contra* el propio crecimiento económico. Se trata de una inversión de una parte nada nimia de la tesis convencional según la cual únicamente un crecimiento económico rápido, sin cortapisas, crea las condiciones para una distribución mejor de la renta y, por consiguiente, para una reducción de las desigualdades. Hasta ayer mismo se pensaba que la desigualdad era el *resultado*, y no la *causa*, del crecimiento lento.

Todo parece demostrar, por el contrario, que, en el origen de la desaceleración del crecimiento económico de principios de la década de 1990, se hallan las desigualdades extremas entre ricos y pobres que, con el clásico «efecto dominó», han agravado comportamientos contrarios a aquellos auspiciados para hacer funcionar las leyes de mercado (desempleados desmoralizados, juventud desmotivada en la escuela, trapicheo de droga como vía para contrarrestar la pérdida de renta en los centros urbanos).

La constatación de la ineficacia de la desregulación desde el punto de vista de los ritmos de crecimiento económico se hace más preocupante para el gobierno Clinton cuanto mayor ha sido su inversión estratégica en el desarrollo de las industrias tecnológicamente avanzadas. La degradación de la formación, ocasionada por las desigualdades y por la ausencia de reglas capaces de proteger el entorno sociocultural, amenaza de raíz cualquier programa de relanzamiento cualificado y competitivo de Estados Unidos en el plano mundial. En efecto, si las desigualdades de renta y de oportunidades persisten, o incluso aumentan, se puede invertir todo lo que se quiera en formación sin obtener, aún así, resultados significativos.

James O'Connor³ ha sostenido que, en la raíz del reaganismo, de sus éxitos y de sus fracasos, se encuentra el suelo. La tierra es, junto con la fuerza de trabajo, el único bien que, en una economía cada vez más globalizada, caracterizada por la emigración de las industrias hacia países con bajos costes salariales, *no abandona la patria*. En los años de Reagan, el suelo fue objeto de especulación inmobiliaria y de estrategias crediticias, así como de alianzas fiscales, de gran relevancia. Pero el suelo fue, sobre todo, el «lugar» de crecimiento de servicios de todo tipo, con gran parte de los puestos de trabajo mal pagados y no protegidos sindicalmente (el 76 por 100 de los puestos de trabajo se encuentra en los servicios y, de éstos, el 42 por 100 es de baja retribución). En opinión de O'Connor, la categoría de *renta* inmobiliaria cobró, con Reagan y con Bush, aún más importancia que la que tenían las propias categorías de salario y de beneficio.

En un contexto similar, de lo que se discute no es tanto de política industrial, sino más bien de *política económica del territorio*, es decir, de una política en condiciones de valorizar la interdependencia entre industria y territorio. En el «keynesianismo industrial», que actúa de telón de fondo del programa de la nueva administración, el sector de los servicios se minusvalora en absoluto beneficio de las industrias punteras, lo cual impide intervenir estructuralmente sobre las raíces de los desequilibrios sociales, étnicos y raciales generados por la explotación económica típica de este «sector». En otras palabras, si detrás de la centralidad de la empresa anida, de hecho, la centralidad del «trabajo inmaterial» tal y como la define Robert Reich, es precisamente en torno a la cuestión de cómo territorializar-espacializar el trabajo inmaterial donde no existe en absoluto un programa claro. El desarrollo endógeno y las sinergias entre inversión individual y productividad colectiva que el Estado está emplazado a gestionar pasan a través de la territorialización del trabajo inmaterial. Este pasaje viene determinado por la compenetración absoluta entre industria y servicios, por el hecho de que, por un lado, la industria está cada vez más terciarizada y, por otro, los servicios cada vez más industrializados. Imposible favorecer sólo un polo de la relación de reciprocidad sin perjudicar

³ Se trata de tres artículos aparecidos en *Il Manifesto* el 2, 5 y 9 de julio de 1992.

el otro. Las industrias tecnológicamente avanzadas se alimentan de los recursos sociales y culturales dispersos por el territorio, y *viceversa*. Es aquí donde se encuentra la mayor aporía del clintonismo.

Ya en el estudio de Reich era evidente hasta qué punto el paradigma económico posfordista estaba aquejado de un cierto «reduccionismo sociológico», en el sentido de que la crítica reichiana, completamente razonable, de la tripartición clásica de la economía (primario, secundario y terciario) reproducía, no obstante, esta tripartición en otra nueva: trabajo repetitivo, de *routine* (taylorizado); servicios a las personas; y trabajo inmaterial («manipuladores de símbolos»). A largo plazo, sostiene Reich, lo que verdaderamente cuenta para cualquier nación son los productos del trabajo intelectual: investigación científica y tecnológica, formación de la fuerza de trabajo, mejora de la gestión empresarial, comunicaciones punteras y redes financieras electrónicas. En el universo del trabajo intelectual figuran: investigadores, ingenieros, informáticos, abogados, algún contable creativo, asesores en gestión empresarial, consejeros financieros, publicitarios, «realizadores», editores y periodistas y profesores de universidad. Este «estrato» está destinada a acelerar la pérdida de importancia de todas las actividades de tipo taylorista, esto es, repetitivas y ejecutivas, fácilmente reproducibles en países con fuerza de trabajo a bajo coste, mientras que los servicios a las personas, por más importancia que tengan en una sociedad fuertemente terciarizada y en vías de envejecimiento, no podrán beneficiarse de mejoras materiales al no constituir, todo ello en opinión de Reich, actividades creadoras de valor.

El razonamiento del economista es *grosso modo* el siguiente: la globalización de la economía ya no permite hablar de propiedad del capital haciendo referencia a la composición nacional de la propiedad de los medios de producción. Un *Ford*, por ejemplo, es el resultado de actividades parciales y combinadas, dispersas por todo el planeta y concertadas dentro de redes globales («*global webs*»), en las que lo que cuenta es la eficacia y la productividad de la comunicación. El automóvil que resulta de este proceso de producción es un compuesto de partes producidas en naciones distintas, sobre la base de un capital de propiedad multinacional.

No obstante, lo que se pierde a consecuencia de la desnacionalización de la propiedad del capital (esto es, de los medios de producción, del capital constante), se recupera por el lado de la propiedad del trabajo inmaterial, del control sobre la producción de conocimiento. La desnacionalización del capital físico-material encuentra su contrapeso en la *nacionalización* del saber, en el poder de mando sobre su organización. «*Buy American*» significará, a partir de este momento: «valoriza el saber estadounidense». La nacionalidad se recupera, de acuerdo con el razonamiento de Reich, invirtiendo estratégicamente en las actividades que aportan un valor mayor, esto es, en las actividades inmateriales que intervienen en el modo de producción posfordista. Es preciso, por lo tanto, nacionalizar la renta que genera la actividad inmaterial para hacer frente al desempleo de la fuerza de trabajo estadounidense no cualificada (en competencia con los países en vías de desarrollo), para reducir las desigualdades de renta entre trabajadores cualificados y «*working poor*»⁴ sin inhibir las ventajas comparativas entre Estados Unidos y el resto del mundo. El orgullo estadounidense debería actuar de pegamento solidario: la mayor riqueza, generada por una mayor productividad y cualificación del trabajo inmaterial con respecto a los países rivales, proporcionará los recursos fiscales necesarios para poner remedio al deterioro de las condiciones de vida de la población estadounidense no cualificada y perdedora.

La dificultad lógica del razonamiento consiste en su definición de un *estrato*, que actúa económica y políticamente de remolque, a partir de un análisis de la cantidad de valor añadido

⁴ Así se ha venido denominando a aquellos que, sin estar excluidos del mercado laboral, no consiguen reunir una cantidad de ingresos que les permita situarse por encima del umbral de pobreza establecido, a causa de la precarización de los procesos de trabajo y de las condiciones de contratación. Se trata, pues, de los pobres paradigmáticos dentro del régimen del *workfare* [N. de la T.].

por este *estrato*, *preservando* las mismas connotaciones de la era fordista, esto es, la tripartición estadística del mercado de trabajo. De este modo, Reich espacializa el trabajo inmaterial en las áreas periféricas residenciales y en las ciudadelas universitarias, precisamente en aquellos lugares del *apartheid* clasista que ha contribuido a agravar la disgregación de la sociedad estadounidense en los últimos decenios. ¿Por qué se supone que debería el estrato de los trabajadores inmateriales renunciar a su riqueza para equilibrar la suerte del resto de la población estadounidense reducida a vivir en condiciones tercermundistas? ¿Cuál sería la fuente de la solidaridad (¿el nacionalismo?) cuando la definición misma de este estrato está basada en su *exclusividad* espacial, cultural e incluso racial? ¿Por qué un *broker* o un investigador cualificado, que vive en un barrio residencial de Los Ángeles o de Nueva York, debe sentirse más «estadounidense» que su homólogo suizo que vive en un barrio residencial protegido de Zúrich? La desnacionalización del capital no conduce de forma lineal a la nacionalización del trabajo inmaterial, esto es, de las ventajas de las que disfrutaban los países avanzados en comparación con los países en vías de desarrollo, dotados de abundantes recursos, a bajo coste, pero menos cualificados profesionalmente. ¿Puede actuar el Estado de «correa de transmisión» entre economía global e «interés nacional»? Parecería que todo se conjurase contra la búsqueda de un papel renovado del Estado-nación: el nacionalismo no va, sin duda, encaminado hacia la protección de los más débiles, de los desempleados estadounidenses no cualificados, de los jóvenes a la deriva entre mercado de trabajo y mercado de la droga o del *fair play* hacia los inmigrantes multiétnicos.

Debe quedar claro que la cuestión de la definición del trabajo en el seno del régimen posfordista no tiene nada de académico, no puede reducirse a una *querelle* entre sociólogos del trabajo. Se trata, por el contrario, de una cuestión crucial que está en la base de las estrategias políticas y de los conflictos internacionales de los próximos años.

Si bien es cierto que la globalización de la economía obliga a los países desarrollados a concentrar la atención en las ventajas comparativas, esto es, en una cualificación y en una productividad más elevadas del trabajo inmaterial para hacer frente al crecimiento de los países en vías de desarrollo⁵; y si bien es igualmente cierto que el cruce de innovación tecnológica y aumento de las importaciones de productos manufacturados en los países en vías de desarrollo está en el origen de la destrucción de puestos de trabajo no cualificados y de la divergencia de las condiciones de vida en los países ricos; lo que no es en absoluto cierto es que, «a largo plazo», la transición permitirá que los países ricos reconquisten tasas de crecimiento elevadas a partir de sus ventajas comparativas (productividad del trabajo inmaterial) y que los países en vías de desarrollo consoliden su fuerza económica gracias a sus actuales ventajas comparativas (fuerza de trabajo no cualificada, e incluso cualificada, pero a bajo coste)⁶.

El eslabón débil de la cadena se llama endeudamiento internacional. En el plano internacional, la inmaterialización del trabajo funciona *grosso modo* de la siguiente manera: un modisto famoso adquiere por 3 dólares en Vietnam o Tailandia una camisa diseñada en París o Zúrich. El producto se venderá en Occidente a 45 dólares que irán a parar a manos del «modisto inmaterial» del Norte. Gracias a las patentes, a las licencias, a las *trade-marks* y a los derechos de propiedad intelectual, esto es, a una remuneración del saber muy superior a la del trabajo material-ejecutivo, la riqueza se desvía hacia el Norte. Pero el Sur, aun cuando puede beneficiarse, desde el punto de vista de las exportaciones hacia el Norte, de los productos que se encarga de elaborar, se ve no obstante obligado todavía a recurrir a los créditos de los países ricos, no tanto para financiar la importación de los medios de producción (de esto ya se ocupa el mercado de capitales liberalizado, cada vez más dirigido hacia los países en vías de desarrollo), sino para financiar el *know how*, el saber incorporado en los bienes y servicios del Norte. Por

⁵ Cfr. «The Global Economy», en *The Economist*, 1 de octubre de 1994.

⁶ Cfr. «The Global Economy: Who Gets Hurt», en *Business Week*, 10 de agosto de 1992, pp. 28-33. Véase también *Les frontières de l'économie globale*, Manières de voir 18, *Le Monde Diplomatique*, mayo de 1993.

consiguiente, con el aumento del endeudamiento internacional provocado por la centralidad del trabajo inmaterial, los países del Sur continuarán funcionando de reservas de emigración hacia el Norte. La mejora de la formación de los nuevos inmigrantes pobres, a consecuencia de las tasas más elevadas de desarrollo y de escolarización en el Sur, permitirá que las empresas del Norte extraigan ventajas también *en el seno* de la clase de trabajadores inmateriales, diferenciando las rentas, explotando trabajo clandestino altamente cualificado y utilizando el racismo para favorecer de forma adicional a los ciudadanos del Norte.

La definición del trabajo inmaterial en términos de estrato resulta doblemente errada: no tiene en cuenta las dinámicas reales en el plano mundial y se muestra políticamente débil. Tanto es así que las dificultades con las que no ha cesado de toparse el gobierno Clinton para conseguir que se aprueben sus proyectos de reforma del Estado social (y baste el ejemplo del seguro por enfermedad) nacen exactamente de la resistencia de ese estrato social en la que Clinton ha invertido estratégicamente para ganar las elecciones, forjando un programa de centro para no favorecer demasiado a Ross Perrot. Este estrato social resiste políticamente a cualquier tentativa de redistribuir de forma equitativa los frutos del crecimiento económico estadounidense, justamente porque vive de esta y en esta desigualdad, porque se siente productiva *en virtud* de la segmentación del trabajo inmaterial y de su exclusividad. Con el resultado de que la redefinición del papel hegemónico estadounidense a partir de la centralidad del trabajo inmaterial acaba reproduciendo *in patria* la polarización Norte/Sur.

La transición hacia el posfordismo necesita de un Estado social en condiciones de gestionar la descomposición del viejo régimen fordista, sus efectos sobre el trabajo no cualificado y la precarización del trabajo que la caracteriza. Clinton lo comprendió perfectamente, lo cual le aseguró el apoyo del capital estadounidense avanzado, a pesar de los mismos escándalos que, poco antes, habían hecho saltar por los aires a candidatos igualmente cualificados. Pero la construcción de un Estado social a la altura de la transición precisa de alianzas políticas fuertes, resistentes a los ataques de los estratos más privilegiados, contrarios a cualquier redistribución fiscal de la riqueza y a las inversiones en las infraestructuras de las *Inner Cities* para mejorar las condiciones de vida de las minorías étnicas y de los desempleados de todas las razas.

El gobierno Clinton ha forjado una estrategia débil porque débiles eran sus premisas teórico-políticas, en particular, la definición del trabajo inmaterial en términos de estrato social, cuando, por el contrario, el trabajo inmaterial tiene una dimensión espacio-territorial que se deriva del propio paradigma posfordista. El trabajo inmaterial, el trabajo de «manipulación de símbolos, datos, palabras», no es más que una parte (un «sector») de un trabajo comunicativo-relacional mucho más amplio que, éste sí, es central en el régimen posfordista. La actividad comunicativo-relacional se despliega a lo largo de *todo* el circuito productivo-distributivo-reproductivo y, en cuanto tal, comprende actividades múltiples, viejas y nuevas, inmateriales *pero también* artesanales, tecnológicamente avanzadas *pero también* tradicionales, lingüísticas *pero también* ejecutivas y mudas. Limitar la estrategia política a un único sector de este arco de actividades significa condicionar fuertemente el éxito de la estrategia de reforma.

De hecho, el gobierno Clinton se ha encontrado después de dos años «aumentando la seguridad de cada barrio estadounidense» con una ley contra la criminalidad que no es otra cosa que un incremento de las medidas represivas y disciplinarias hacia la población pobre de los guetos urbanos, con una fuerte reducción del presupuesto de gastos destinados a la prevención. En el frente de la «reforma de la asistencia pública», Clinton no ha conseguido promover nada mejor que una reducción a dos años del periodo de pago de la asistencia a los más débiles, con reducciones de las propias ayudas para incentivar la reinserción en un mercado de trabajo precario y mal pagado⁷. El «reformismo clintoniano» parece así una reedición de las políticas republicanas en materia de asistencia social, con todos los riesgos políticos y sociales que esto

⁷ Véase Roselyn Pirson, «Surenchère répressive et surveillance des pauvres», en *Le Monde Diplomatique*, octubre de 1994, pp. 12-13.

comportará de manera inevitable. Y como siempre en la historia estadounidense, los límites de las reformas internas se «subliman», en cierto sentido, con el habitual celo intervencionista en el plano internacional.

2. La idea de clase media

Expresiones recurrentes como «asalto al centro», «extremismo de centro» y «alianzas de centro» para gobernar son la demostración más certera de que la transición posfordista no sólo ha roto los equilibrios políticos e institucionales que se habían consolidado durante el treintenio posbélico, sino que ha dejado un vacío de categorías políticas y de instrumentos de análisis que contribuye a aumentar la confusión de las interpretaciones del presente.

Las dificultades que los partidos, los nuevos movimientos y las nuevas agregaciones políticas encuentran en la definición de estrategias programáticas y de alianzas institucionales tienen su origen en la alteración de la base electoral resultante de la transformación del modo de producción y de distribución de la riqueza. Si la caída del muro de Berlín parecía haber propinado el golpe final a la «sociedad dividida en clases», en realidad lo que ha descollado con fuerza en estos años es la búsqueda de la definición política del nuevo «tercer estado», de ese conjunto de sujetos productivos y sociales que, aunque «haciendo todo», «no tienen nada», es decir, no tienen poder, no están en él representados. Con las palabras de John Betjeman, cabría decir: «Este tema omnívoro es ahora y será siempre, para nosotros, como siempre lo ha sido, LA CLASE».

La clase cuya «sustancia» se busca, cuya «composición» interna se indaga (en función del tipo de empleo, de renta, de nacimiento, de elección de la pareja en el matrimonio, de instrucción, de «forma de expresarse», etc.), es, y no podía ser de otra manera, la «clase *media*», es decir, la clase que está en la base de la posibilidad misma de *gobierno* de la sociedad. Resulta obvio que el «interés general» alude a la media de los intereses particulares que segmentan la sociedad; menos obvio resulta, sin embargo, cómo puede representarse hoy esta «clase media». *Representar* significa «presentar con fuerza», escoger una imagen más que un objetivo, lo cual presupone que la clase media sea *visible* socialmente⁸.

Sin embargo, nunca había sido la clase media, cuyo apoyo electoral se busca tan desesperadamente, tan difícil de definir según los criterios y los indicadores sociológicos y politológicos tradicionales. Los instrumentos que se utilizan normalmente en las distintas ciencias sociales demuestran, si acaso, su *crisis* o, incluso, su tendencial desaparición. Estadísticamente, resulta de una claridad meridiana que, en el transcurso de la transición del fordismo al posfordismo, la clase que más ha padecido los efectos de la reestructuración productiva y de la polarización de la renta es la «clase intermedia», esa clase que, durante el fordismo, había encontrado una estabilidad ocupacional y «estamental», lo cual había asegurado su previsibilidad de comportamientos y su fidelidad a un partido.

Al igual que en el caso del ciclo económico, tampoco a este propósito indican nada los indicadores de los que se dispone: lo que reflejan no es más que su inadecuación para la previsión. Pero esto no impide que la transformación en curso actúe sobre el *concepto*, la *imagen*, la *idea* de una «clase media». Es más, se podría decir que cuanto mayor *imposibilidad de síntesis* hay de la clase media desde un punto de vista sociológico y económico, más reivindicativa se vuelve ésta políticamente, más activa en la creación de sus «agitadores» y de sus Ligas. Hoy en día, la clase media es una «clase imposible», imposible de sintetizar, pero igualmente imposible de adiestrar. Quizá sea por ello que todos se sienten autorizados a representarla.

⁸ Véase Mariuccia Salvati, «Ceti medi e rappresentanza politica tra storia e sociologia», en *Rivista di storia contemporanea*, núm. 3, 1988.

El hecho es que, en torno al concepto de clase media, se ha desarrollado, desde hace tiempo, un debate que tiene raíces muy lejanas. Los términos de la cuestión recuerdan a los de la antigua «controversia» entre Marx y los socialistas utópicos, en particular cuando se trataba de distinguir entre *composición técnica* y *composición política* de las clases. Entonces, como ahora, los procesos de reestructuración tecnológica habían creado nuevos oficios, eliminando una gran cantidad de trabajos tradicionales, y el problema político por excelencia atañía (y atañe) al análisis del tipo de *relación* entre capital y trabajo que estaba imponiéndose, del tipo de *poder de mando* del capital sobre el trabajo que estaba integrando y socializando las funciones propias de éste, de la forma de *representación* político-institucional de esta rearticulación de clase.

Se recordará que fueron los obreros de las fábricas de algodón inglesas, guiados por sus «aristocracias» y por los pequeños empresarios, quienes pidieron el sufragio universal. La *Reform Act* [Ley de Reforma] de 1832 supuso la victoria de la clase industrial y de la clase media artesano-profesional sobre el gobierno *tory*, representante de la clase dirigente inglesa que, desde 1689, había mantenido a las instituciones en el inmovilismo, impermeables a toda idea y a toda práctica de reforma. La *Reform Act* constituyó una obra maestra en lo que se refiere a la alianza estratégica que se estableció entre el partido de los industriales (los *whigs*) y los radicales que representaban a los obreros de las industrias y a los trabajadores agrícolas: éstos pedían poder votar, aquellos una mejor redistribución de los colegios electorales que asegurara una representación equitativa para los grandes centros industriales y mercantiles.

A la reforma electoral de 1832 se llegó gracias a la movilización antigubernamental de las capas sociales que más amenazadas se sentían por la difusión imparable del sistema de fábrica, esto es, los artesanos de oficio, los aprendices y los pequeños empresarios que veían reflejado en los nuevos sistemas de producción el fin de su autonomía. Eran éstos los sujetos que, desde principios de siglo, mayor desagrado habían mostrado hacia las reglas degradantes del sistema de fábrica, que más se habían resistido a la pérdida de significado de su trabajo, a la organización heterodirigida de sus tareas. La retórica del resarcimiento, de la restitución, de la defensa de antiguos derechos y de una antigua justicia, puso en marcha procesos de lucha militante que, partiendo de la *memoria* de una autonomía vivida antes de la llegada de la industrialización, contribuyeron a forjar la clase media, la clase de la «gente común», descrita por James Mill como «la más cordial y la más virtuosa de la comunidad», la clase a la cual él mismo siempre pretendió pertenecer. Lord Brougham, durante la agitación para el *Reform Bill* [Proyecto de Ley de Reforma], se inspiró en la teoría de la virtud eminente de la clase media y Codben utilizó la expresión «un grupo de agitadores de la clase media» para describir a sus aliados, organizados en la Liga contra las leyes sobre el grano.

De hecho, la reforma electoral de 1832 aseguró un aumento del poder político de los industriales, en la medida en que aumentó el peso político de los centros industriales, pero en detrimento de los denominados *rotten boroughs*, de los «municipios podridos», de las áreas de subdesarrollo que hasta entonces habían funcionado como base electoral de los grandes terratenientes. De este proceso salió transformado el carácter mismo de los partidos, que tomaron el nombre de «liberal» y «conservador». El sistema bipartidista se convirtió en la forma de gobierno de la industrialización centrada en los nuevos *medios de comunicación* (ferrocarriles y navegación), los cuales permitieron, gracias a los medios tecnológicos mecánicos que los caracterizaban, que la industria siderúrgica y metalúrgica dominara toda la estructura industrial, que se convirtiera en el *paradigma* del nuevo modo de producción y de distribución.

Resulta difícil no ver en esta articulación político-institucional un fuerte parecido con todo lo que está sucediendo hoy en día en las sociedades posfordistas. Zygmunt Bauman, en su *Memories of class*, sostiene que «lo que hizo del periodo en cuestión una época de agudos conflictos, de alianzas cambiantes, de consolidación de nuevas divisiones y, en conjunto, de cambio social acelerado fue, en definitiva (por retomar el eficaz término de Barrington Moore),

el sentido de “agravio a la justicia” experimentado por parte de aquellos que, precisamente, se sentían privados de su *status* y amenazados en el terreno de la seguridad. Paradójicamente, la rearticulación más profunda de la sociedad en la historia humana extrajo su impulso de la hostilidad al cambio que empujó a los perdedores y a los amenazados a la acción defensiva (es decir, subjetivamente conservadora). La intensidad del militante no reflejaba el nivel absoluto de miseria, sino la distancia entre expectativas y realidad. La pobreza no estaba más que débilmente correlacionada con la protesta social. Los rebeldes eran a veces pobres, pero en la mayor parte de los casos actuaban para conjurar el espectro de la indigencia»⁹.

Al año siguiente de la reforma electoral comenzó la «época de las inspecciones» de las fábricas: la clase obrera masificada, formada por campesinos desarraigados de los campos y por artesanos obligados por la competencia capitalista a abandonar el taller, sale entonces a la palestra y se convierte en *el* problema de la relación política entre capital y trabajo, un problema de control en el terreno ya masificado de la lucha sobre el salario y sobre el horario de trabajo, del que nacieron las primeras formas de legislación social. En esta transición histórica, la autonomía productiva del pequeño empresario, del patrón-director, del capitalista superintendente, toca definitivamente a su fin: se consume, pues, la *crisis socialista* (de los socialistas *utópicos*) del trabajo autónomo.

Fue ésta una crisis en la que la memoria histórica, el recuerdo de una autonomía en «cuerpo y alma» vivida *en* el oficio, funcionó de pegamento para la resistencia a la difusión del sistema de fábrica; una crisis que permitió, por otra parte, utilizar racionalmente la ética del trabajo para construir sistemas de control sobre la fuerza de trabajo descualificada, para imponer, de hecho, la ética de la disciplina. El sistema de fábrica, perfectamente probado con mujeres y niños en las *workhouses* y en los hospicios en los que se reclusa a los pobres, se articuló mucho más allá de la fábrica misma, dando origen a un sistema de control disciplinario extendido a cada momento de la vida de la clase trabajadora (iglesia, escuela, familia), completamente análogo, en lo que se refiere a los principios fundamentales, al Panóptico, la prisión circular, ideada para obtener una visibilidad máxima, de Jeremy Bentham, teórico del utilitarismo y de la Constitución burguesa.

La clase media nace en este pasaje de la autonomía económico-productiva a la autonomía del poder de mando capitalista sobre los procesos de valorización, de producción de la riqueza. Nace como categoría social compleja, cargada de resentimiento, de apelación a las tradiciones, de voluntad de resarcimiento por la pérdida de «derechos adquiridos» en la época anterior a la revolución económico-institucional. Y es precisamente la complejidad de la que está impregnada la clase media la que impide su definición unilateral. «De ello se desprende –tal y como afirma Philip N. Furbank¹⁰– que la idea según la cual las “clases” pueden definirse en base a *criterios* económicos o materiales o, en todo caso, en base a algún tipo de criterio, es un error».

El propio Marx, cuando habla de «clases», no lo hace para identificar las «clases», sino para *crearlas*. El problema de Marx es hacerlo de tal manera que los no privilegiados se piensen *como* clase, para lo cual es preciso dar vida a un «enemigo de clase», es decir, a otra clase, la burguesía. Se trata de «ficciones necesarias» que hay que hacer que se vuelvan verdaderas, y verdaderas lo son sólo cuando *actúan políticamente*. En este «juego lingüístico», en esta definición *retórica* de la clase (donde, por retórico –debería quedar claro– no se entiende «infundado», sino *fundado políticamente*) anida el proceso constitutivo de la clase media: *ésta se piensa como tal al verse reflejada en la imagen que de ella se da*. Parafraseando a Proust en sus consideraciones sobre la obra del escritor, se puede sostener que «la obra del político no es más que una especie de instrumento óptico que éste ofrece al elector para que pueda percibir en sí mismo aquello que, quizá, sin programa, no habría visto». Y que de una auténtica «obra

⁹ Z. Bauman, *Memorie di classe*, cit., pp. 10-11.

¹⁰ Philip N. Furbank, *Quel piacere malizioso, ovvero la retorica delle classi sociali*, Bolonia, Il Mulino, 1988, p. 22.

artística» se trata lo demuestran los ejemplos de quienes, partiendo únicamente de la imagen retórica de la clase media, han construido su poder político.

La década de 1980 demuestra hasta qué punto la clase media, definida en base a la distribución de la renta, se ha visto mermada cuantitativamente, a causa de la movilidad descendente de los trabajadores de cuello blanco, y en qué medida la crisis de esta clase media representa, al mismo tiempo, su transformación cualitativa. Los «*dumpies*» (*downwardly mobile professionals*, profesionales con movilidad descendente, de acuerdo con la definición del *Business Week*) han ocupado el lugar de los más conocidos *yuppies* de la década de 1980. En Estados Unidos, si a principios de la misma, el 90 por 100 de los trabajadores de cuello blanco volvía a conseguir un contrato después de un despido, a finales del mismo decenio, el porcentaje descendía a un 50 por 100 y, con los primeros años de la década de 1990, bajaba ulteriormente a un 25 por 100. La recesión iniciada en 1989 ha sido, de hecho, una «*white collar recession*» [recesión de los trabajadores de cuello blanco], tal y como demuestra el propio *Economic Report of the President* [Informe económico del Presidente] elaborado por el «Council of Economic Advisers» de la administración Clinton de 1993. El cociente entre la tasa de desempleo de los trabajadores de cuello blanco y la de los trabajadores de cuello azul ha aumentado sistemáticamente desde principios de la década de 1980, hasta el punto de que, ya en 1992, el 80 por 100 de los despidos afectaban a los trabajadores de cuello blanco¹¹.

Estas tendencias, análogas en todos los países atravesados por la reestructuración posfordista, se explican a la luz de la pérdida de peso de los cuadros intermedios de empresa (a consecuencia de la desverticalización de la organización empresarial y de la reagrupación de funciones a escala de sección) y de la externalización de segmentos productivos enteros (con el *outsourcing* [externalización]), que ha comportado, por un lado, el despido de muchos técnicos cualificados y, por otro, la redefinición de la relación entre empresa comitente y «trabajadores independientes».

Desde el punto de vista de la distribución de la renta, se constata en todas partes una reducción neta del número de economías domésticas con una renta comprendida entre el 70 y el 190 por 100 de la renta media¹². Este criterio de medición de la solidez numérica de la clase media fordista tiene la ventaja de evidenciar hasta qué punto la *movilidad descendente* está en el origen de su contracción.

Esta dinámica, por más que refleje la crisis económica de la *middle-class* fordista, no explica en suficiente medida, sin embargo, su rearticulación «posicional», su distribución a lo largo del circuito económico-productivo. En la fase de recuperación del ciclo económico estadounidense, los sectores en los que se constata una creación de puestos de trabajo a principios de la década de 1990, a consecuencia de la reactivación del consumo por parte de aquellos que disfrutaban de un empleo, son, en orden decreciente: el sector del tiempo libre¹³, el sector socio-sanitario, los servicios informáticos, la televisión por cable, el sector del asesoramiento y de la investigación, las asociaciones asistenciales y los museos y el sector de la educación. Se trata, en la mayoría de los casos, de formas de autoempleo, de pequeño empresariado y de empleos temporales por obra, con todas las características negativas en lo que se refiere a la duración de la jornada laboral, a la inseguridad y a la precariedad en el empleo y a la ausencia de cobertura social de los riesgos. La clase media posfordista ha ido redefiniéndose desde el punto de vista

¹¹ Véase «Downward Mobility, Corporate Castoffs are struggling Just to stay in the Middle-Class», en *Business Week*, marzo de 1992.

¹² Véase Michael W. Horrigan y Steven E. Haugen, «The declining Middle-Class Thesis: A Sensitivity Analysis», en *Monthly Labor Review*, mayo de 1988.

¹³ No carece en absoluto de interés el papel cada vez más importante de la «*entertainment economy*», tanto desde el punto de vista de la creación de puestos de trabajo, como, sobre todo, en cuanto que laboratorio para la experimentación de las nuevas tecnologías multimediales. Según un análisis del *Business Week* (14 de marzo de 1994), la industria del tiempo libre ha ocupado el lugar de la industria militar como sector de la innovación tecnológica.

ocupacional y de la renta en esta galaxia de puestos de trabajo, intentando capitalizar las propias reservas de saber y de creatividad, pero manteniendo siempre, no obstante, una fuerte dependencia con respecto a la evolución de la demanda.

Es un error creer que la desaparición de la clase media fordista (aquella que podía medirse con los criterios clásicos de distribución de la renta en torno a la media o a la mediana) coincide con la «proletarización de las capas medias», al igual que es un error presuponerles a éstas una homogeneidad de comportamientos y una comunión de objetivos que se derivarían de una colocación estable en el circuito económico-productivo. Los análisis de los resultados electorales más recientes demuestran en todas partes que los desplazamientos a la derecha reflejan una base electoral compuesta por polos extremos, en la que, junto al pequeño y mediano empresario que se rebela contra el fisco, se encuentra el trabajador precario, el desempleado y, dato absolutamente inédito, un número creciente de trabajadores dependientes. La mutabilidad de las alianzas políticas, que contrasta con la fidelidad a un partido del periodo fordista, refleja no sólo la inseguridad como «condición miserable», sino también la pérdida de seguridad que deja traslucir la erosión de las instituciones sociales protectoras tradicionales.

Si es cierto que lo que se asevera cuando se usan expresiones como «clase media», «capa media» o «clase trabajadora» es la existencia de un grupo de personas que posee algo profundo en común, de lo cual las analogías en la profesión, la instrucción y los valores son simplemente un *signo*, entonces la terminología de la «clase» como *retórica* se adecua perfectamente a la naciente clase media. Constituye ésta una «clase retórica», se identifica con las imágenes y con los *clichés* que de ella se dan, es el producto de una proyección que permite sentirse parte de una colectividad *más allá* de sus diferenciaciones internas.

Utilizar la terminología de la «clase media» es un *acto* social y significa «entrar en relación con los otros», es decir, significa implicarse en una «transacción social». Esta transacción es retórico-lingüística, como lingüístico-comunicativas son las transacciones sociales que inervan todo el proceso económico posfordista. El lenguaje, la acción comunicativa de las imágenes, de los símbolos y de los signos «de la» clase media, *la producen en tanto que clase*, hacen brotar lo que reúne de manera profunda a este «agregado heterogéneo», es decir, su búsqueda de seguridad y estabilidad, de tradición y de identidad.

Nunca como en este caso había conseguido un *signo* de valor creado *ex nihilo*, esto es, sobre la base de nada, producir consenso y poder, realizarse, en suma, en algo tangible. Pero esto no hubiera sido posible si la comunicación no se hallase *ya* en la base del sistema económico-productivo, si no fuese congénita a éste, si no estuviese funcionando *ya* en su interior. Si esto no fuera así, no habría *necesidad* de sentirse parte de la clase media, de sentirse jerárquicamente «por encima» de las clases sociales inferiores, pero, también, parte integrante de la «clase trabajadora, útil, productiva», que merece estar adecuadamente representada en el poder.

La adhesión en masa a la ideología neoliberal, en la que el individualismo se ha convertido, curiosamente, en un valor *colectivo*, es decir, que produce un sentido de pertenencia supraindividual, no tiene, pues, nada de misterioso, ni mucho menos de reprochable. Nada importa que el individualismo desenfrenado, el «*mors tua vita mea*»¹⁴, se conjugue malamente con el deseo de sentirse parte de una clase social. Importa, por el contrario, el *deseo* de pertenencia a una colectividad, un deseo tan fuerte como real es la experiencia de desagregación de la colectividad.

Ciertamente, la retórica de la clase media produce, hoy en día, pertenencia a través de la *publicidad*: la esfera pública no es más que una *imagen invertida* de una comunidad política que

¹⁴ Proverbio latín que puede traducirse por «tu muerte es mi vida» o, mejor, «vivo de tu muerte», y que se ha convertido en una forma de definir la actitud predatoria que, en un mercado fuertemente competitivo, asume que las desventajas del otro constituirán las ventajas propias [N. de la T.].

no existe en realidad. Pero es partiendo del deseo de pertenecer a una *comunidad* como se ha de dar la vuelta a la retórica publicitaria, convirtiéndola en *lenguaje político* de la comunidad. El problema que plantea la clase media no radica en intentar superar, transgredir, la imagen que ésta tiene de sí misma. Radica, por el contrario, en lograr *habitarla*, en conseguir consistir y resistir radicalmente *en* esta imagen, profundizando esta experiencia «hasta el punto de hacer fulgurar su origen», hasta el punto de tocar con las manos su necesidad¹⁵. La crítica política de la inconsistencia de las aspiraciones de la clase media, del modo en el que la traicionan quienes la utilizan con otros fines, no debe hacer que se pierda por el camino la *fuerza productiva* del lenguaje, de la retórica que define sus valores y deseos. La lucha se libra dentro del lenguaje, en el saber producir otras declinaciones de la misma aspiración de fondo, *del deseo de pertenencia a una comunidad*. El verdadero problema es el de saber crear otros *lugares comunes* en condiciones de colmar la distancia entre el deseo de comunidad y su inconsistencia concreta, *esto es, política*.

3. Estado y mercado

La difusión del paradigma posfordista en un contexto económico cada vez más globalizado obliga a pensar en otros términos la relación entre Estado y mercado.

En primer lugar, en la nueva economía, la inversión de la relación entre producción y consumo, impone una redefinición de la propia Ley de Say: ya no es la oferta la que *crea* su propia demanda, sino que es la demanda la que *crea* su propia oferta. La centralidad de la demanda para la determinación de los tiempos y de los modos de la producción obliga a «pensar al revés» todas las relaciones de causa y efecto típicas de la teoría económica convencional.

Ya se ha dicho respecto a la función de los *stocks* de existencias: una acumulación de los mismos indica un exceso de capacidades productivas en relación con la demanda efectiva, lo cual lleva a intervenir (reduciendo volúmenes) tanto sobre la fuerza de trabajo como sobre los medios de producción considerados responsables de la acumulación de *stocks* excedentes. El objetivo es establecer en tiempo real un equilibrio entre oferta y demanda, un equilibrio que se «perturba» cada vez que el mercado no está en condiciones de absorber la totalidad de bienes y servicios producidos.

La Ley de Say tiene esto de peculiar: define en términos de equilibrio la relación cuantitativa entre oferta y demanda, en el sentido de que, a la cantidad de bienes demandados, corresponde una cantidad idéntica de bienes producidos. Esta identidad ha constituido siempre, sin embargo, un problema real, porque, en una economía de mercado, se debe expresar en términos *monetarios*. Lo cual significa, en la versión original de la Ley de Say, que la oferta crea una demanda idéntica porque la *renta monetaria* está en condiciones de comprar la totalidad de bienes producidos.

Fácil de decir, pero tremendamente difícil de verificar en la realidad. De hecho, la pesadilla de todo capitalista ha sido siempre *vender* sus productos, porque, sin la venta, estos se transforman en *stocks* no vendidos. Y es la venta, y sólo ella, la que permite realizar *monetariamente* los beneficios. A lo sumo, los bienes no vendidos, que en cuanto tales no se contabilizan en el patrimonio del productor-vendedor a su precio de venta, sino al de coste, podrán venderse en las rebajas a precios regalados. En cualquier caso, el problema de las *salidas* de mercado ha constituido, desde siempre, un problema real que los economistas han «resuelto» *dando por*

¹⁵ Retomo esta idea de Massimo Cacciari, ΔPAN, *Méridiens de la décision dans la pensée contemporaine*, París, Combas, 1992, p. 13. Cacciari abre este escrito con una cita de Platón: «No muevas a aquél que no fuiste tú quien colocó», un consejo que puede tener una cierta utilidad en los tiempos que corren. Para una crítica de esta línea político-analítica, véase Giuseppe Russo, «Idea della politica», en AA.VV., *Politica*, Nápoles, Cronopio, 1993.

verdadera la ecuación de Jean Baptiste Say, la identidad (o correspondencia) monetaria entre oferta y demanda.

Ciertamente, no viene muy al caso repasar todo el debate sobre la validez o invalidez de la Ley de Say, sobre si ésta es «parcialmente verdadera», porque la presencia del dinero representa un riesgo de ruptura en la cadena de intercambios (quien ha vendido puede abstenerse de comprar, rompiendo de este modo la concatenación de los actos de intercambio), o bien es «completamente falsa», porque la renta monetaria generada directamente por el sistema económico es estructuralmente insuficiente en comparación con el volumen de bienes ofertados.

Baste recordar aquí que el Estado social, aunque sólo fuera por su papel de redistribuidor de la renta hacia los menos acomodados (por consiguiente, con una elevada propensión al consumo) y de comprador de bienes y servicios producidos por el sector privado, ha favorecido en no poca medida el crecimiento capitalista. A partir de la Gran Crisis de 1929, el Estado social ha representado una «salida» para la producción en masa. Sin él, hubiera resultado difícil, si no imposible, generalizar el fordismo, el régimen que consiguió hacer que, a la producción en masa, le correspondiera un consumo igualmente de masa. El aumento de los salarios nominales auspiciado por Ford para vender mejor los coches producidos por sus obreros no hubiera bastado nunca: hacía falta la intervención del Estado, con su *añadido* de demanda sobre la que se generaba directamente en el seno de la esfera privada. El hecho es que el salario, en el fordismo, estuvo siempre considerado, a un mismo tiempo, como coste y como renta decisiva para asegurar la continuidad de la producción.

Pareciera, pues, que las técnicas de producción y de organización empresarial del *just-in-time* hubieran permitido eliminar, al menos en parte, el gran problema del equilibrio entre oferta y demanda. Precisamente en la medida en que, en este nuevo sistema de producción, los *stocks* de existencias actúan de *detectores* de los desequilibrios existentes entre oferta y demanda, se sigue de ello que la estructuración del proceso productivo a partir del principio de «*zero-stock*» permite evitar los riesgos clásicos de la crisis de superproducción.

Desde el punto de vista del productor-vendedor de bienes y servicios, esto significa que el salario representa ahora, sobre todo, un elemento de los costes, y ya no un elemento del gasto de inversión como también representaba en la época anterior. Para el productor-vendedor, lo único que realmente cuenta es la respuesta en tiempos breves a las variaciones de la demanda, porque él toma la demanda como *un dato* al cual adecuar la oferta de sus productos. Poco importa que esta demanda sea *también* el resultado del pago de salarios a *sus* trabajadores dependientes; lo único que importa es que los precios de sus productos sean tales que aseguren la venta de *todo* lo que él produce en tiempo real. El productor posfordista no produce *en vistas de* un aumento de la demanda, sino *a partir de* la demanda. La variable tiempo, la tendencial reducción a cero del tiempo que media entre el acto de producción y el acto de consumo (el movimiento de reaproximación entre el *ex ante* y el *ex post*), ofusca su percepción del salario como renta, pero refuerza la del salario como coste que se ha de contraer lo máximo posible para hacer frente a la competencia.

Por este motivo, el Estado social, tanto como redistribuidor de renta a través de la fiscalidad, como en su calidad de creador de renta, representa para el capitalista posfordista un factor de estorbo que se ha de eliminar. Por una parte, se le considera causa del coste excesivo del trabajo (cargas sociales y retenciones fiscales) y, por otra, causa del coste excesivo del dinero (aumento de los tipos de interés para atraer el ahorro hacia la deuda pública). El equilibrio en tiempo real entre oferta y demanda, *desde el punto de vista de la renta monetaria*, se alcanzará en forma de participación de los asalariados dependientes en los beneficios realizados por la empresa y, por consiguiente, *después* de la venta efectiva de lo que se ha producido.

Desde esta perspectiva, en el régimen posfordista el *crédito* se dirige cada vez más hacia la vertiente del consumo, en lugar de hacia la de la producción: el crédito al consumo, en sus

formas más variadas (compras a plazos, *leasing*, pequeño crédito, tarjetas de crédito de todo tipo), permite, en efecto, anticipar esa porción del salario que las empresas ya no pueden anticipar en función de la demanda futura. El crédito al consumo juega el papel que en el régimen fordista desempeñaba el Estado social, en el sentido de que asegura que la demanda sea efectiva, esto es, *monetaria*, en condiciones de adquirir la totalidad de la producción. El papel tradicional del Estado social, de garante en última instancia de la demanda efectiva, tiende a hacerse privado: el sistema bancario está mejor equipado para asegurar una demanda configurada a partir del *consumidor efectivo*, el cual, si no dispone todavía de la renta suficiente para adquirir lo que desea, recibe directa o indirectamente del banco lo que le falta.

El sistema de producción *just-in-time* vive de la *atomización* del mercado: los gustos y las disponibilidades a la compra por parte de cada consumidor individual son decisivos, y es preciso conocerlos, explorarlos y, en cuanto se manifiestan, satisfacerlos rápidamente. La relación entre los puntos de venta y el sistema bancario se vuelve muy estrecha: los bancos desarrollan, de este modo, una panoplia de sistemas de pago capaces de facilitar-fluidificar la realización del equilibrio entre oferta y demanda. El resultado es que el Estado social pierde su legitimidad económica día tras día, pero, también, que los asalariados se encuentran en una relación de dependencia respecto al sistema crediticio que les obliga a transformar cualquier aumento de productividad en renta, entrando en una espiral de trabajo incluso antes que consumista. La idea de un reparto del trabajo para combatir el desempleo a partir de los incrementos de productividad choca con la «fiebre consumista», aunque el «consumismo» posfordista no sea más que una forma de obligación de trabajar lo máximo posible para «mantenerse al corriente de las deudas».

La globalización de la economía añade otro elemento a la deslegitimación del papel económico del Estado. En un sistema económico globalizado, los gastos de inversión del Estado no garantizan en absoluto los «efectos multiplicadores» tan queridos de la teoría económica fordista. El hecho de construir una calle, una escuela pública o cualquier otra cosa ya no significa necesariamente crear empleo dentro del país (de la nación, del cantón o de la región). La renta creada puede acabar en otro lugar, precisamente en virtud de la apertura de fronteras implícita en la desregulación de la economía mundial. «En la economía global de hoy en día, hacer afluir dinero a los bolsillos de los consumidores puede significar hacerlo afluir hacia el exterior, sin ningún provecho para la economía nacional»¹⁶. Un suizo que adquiere una nueva televisión o un *compact disc* no hace más que enviar francos a Japón, Corea o algún otro lugar. Cuanto más se globaliza la economía, más se empequeñece la nación, lo cual frustra los esfuerzos por combatir el desempleo con las tradicionales medidas anticíclicas. El *territorio* de la lucha contra el desempleo tiende, de este modo, a desaparecer en tanto que lugar físico en el que generar renta a través de la inversión pública.

Para ser eficaz en la lucha contra el desempleo, la estrategia del Estado depende cada vez menos de la distribución de la riqueza física y cada vez más de la distribución del conocimiento, de las *capacidades* para hacer que los recursos distribuidos den frutos. El papel del Estado, en el régimen posfordista, si bien en su calidad de distribuidor de la renta se disipa tendencialmente, cobra, por el contrario, una importancia estratégica en su calidad de distribuidor de capacidades inmateriales, de conocimiento, de valorización del individuo (así como de la región) dentro del mercado global.

Es lícito preguntarse cómo es posible que, aun sabiendo perfectamente que no se puede debelar el desempleo sin una redefinición *sustancial* de los programas de reinserción y que la pobreza se debe afrontar con medidas redistributivas *proyectuales*, cualquier propuesta razonable en este sentido choque sistemáticamente con los límites presupuestarios del Estado, incluso antes que con los programas neoliberales de reducción de la presión fiscal.

¹⁶ Véase A. Toffler, *Powershift*, cit., p. 94.

El hecho es que la Administración pública se rige todavía en función de una contabilidad de tipo fordista, en el sentido de que los gastos de inversión juegan un papel absurdamente superior a los gastos de gestión corriente. Esta subdivisión representa un obstáculo político-económico de una importancia fundamental. En virtud de ésta, en efecto, los gastos de inversión privan de recursos a los gastos de gestión corriente, o bien condicionan fuertemente su aumento, a causa del celo con el que se quiere amortizar las inversiones en bienes inmuebles (equipos, maquinaria, edificios, obras de ingeniería estatales, etc.).

Si bien es cierto que los bienes materiales se están devaluando a ritmos cada vez más rápidos y si bien es comprensible que se quiera seguir una política de amortizaciones para evitar dejar deudas excesivas a las generaciones futuras, resulta, no obstante, incomprensible que, de acuerdo con *este* criterio, se bloquee, en su misma cuna, cualquier proyecto de lucha contra el desempleo o la pobreza por medio de inversiones inmateriales.

Muchos de los partidas que hoy en día se contabilizan como gasto corriente (baste pensar en la escuela) son en realidad inversiones que las generaciones futuras necesitan en extremo, pero que se consideran en la contabilidad actual como *gasto* y, para colmo, como un gasto que hay que recortar si las autoridades políticas deciden aumentar las inversiones en bienes materiales y su respectiva amortización. En una economía en la que el *hardware* pierde importancia respecto al *software*, no resulta en absoluto lógico (más que dentro de una «lógica» clientelar) seguir razonando como si las generaciones futuras debieran heredar de nosotros bienes inmuebles de rápida obsolescencia, antes que un saber, un ambiente cultural y una cohesión social a la altura de la nueva economía.

La amortización no puede seguir calculándose en función de los tiempos de devaluación de los bienes inmuebles, al igual que, por otra parte, la anualidad de los gastos de gestión corriente, el hecho de tener que pagar cada año un cierto monto en salarios, no puede constituir una coartada para no efectuar inversiones inmateriales *por encima de* la disponibilidad financiera resultante de la diferencia entre renta fiscal, inversiones y su amortización. Si resulta posible para el individuo aislado contraer una deuda para su formación futura, deuda que este individuo irá reduciendo gradualmente al emprender su actividad profesional, no se entiende por qué no debería valer el mismo razonamiento para proyectos educativo-formativos o, incluso, redistributivos, de los que la colectividad se pueda beneficiar en un futuro.

No sorprende que sean proyectos *privados* los que estén ocupando el vacío de iniciativa en el sector educativo, así como en otros sectores tradicionalmente públicos. De hecho, el capital en circulación abunda, porque el ahorro forzado gestionado por los inversores institucionales (fondos de pensiones) crece desmesuradamente, porque las inversiones en los antiguos países socialistas han sido hasta hoy modestas, pero, también, porque las inversiones en capital fijo son cada vez menos sólidas, mientras que cobra importancia invertir dinero en el capital intelectual y en las actividades inmateriales en general.

La abundancia de capital debería relativizar la importancia que el Estado atribuye a la incidencia de los tipos de interés sobre la deuda pública (cuanto más elevada la deuda, mayores los intereses negativos y menores los recursos financieros disponibles), más aún en una época en la que la recuperación económica es de tipo no inflacionista debido a la globalización y al estancamiento de los salarios reales.

El papel (excesivo, aunque totalmente lógico dentro de una óptica de clientelismo inmobiliario) que desempeñan las inversiones en bienes inmuebles, en capital fijo, y las amortizaciones respectivas en las decisiones relativas al gasto por parte del Estado resulta difícil de comprender desde el punto de vista del análisis económico. La parte más sólida de estas inversiones atañe normalmente al *territorio* en su conjunto, por lo cual las elevadas tasas de amortización, si, por un lado, eliminan rápidamente las deudas que el Estado ha contraído (para, por ejemplo, construir una carretera o un ferrocarril), por otro, tienen poco que ver con los tiempos reales de

devaluación de la obra realizada, más largos, por término medio, que los tiempos de amortización. De este modo, se acaba, sin duda, reduciendo a toda velocidad la deuda pública, pero, también, *ocultando* el capital propio del Estado que queda *después* de haber eliminado por completo la deuda (por ejemplo, el ferrocarril, después de haberse amortizado, sigue funcionando por mucho tiempo como capital fijo de propiedad pública).

La ocultación del patrimonio del Estado, es decir, de la colectividad, a consecuencia de la diferencia entre la tasa de amortización y la tasa de devaluación de los bienes materiales, permite que el Estado siga impertérrito con su política de sustracción de recursos a los gastos de gestión corriente (por regla general, la renta distribuible), creando, al mismo tiempo, las condiciones ideales para la reducción de la presión fiscal. En efecto, las derechas neoliberales, en cuanto detectan una disminución de la deuda pública, se lanzan a su cruzada contra los impuestos. La presión neoliberal se hace más fuerte cuanto mayores son los ingresos fiscales, es decir, cuando éstos aumentan *a consecuencia* de un aumento de los beneficios, y no de un aumento de los tipos impositivos. A resultas de todo ello, las posibilidades de iniciativa en el frente de la distribución de la renta se reducen doblemente: tanto por las elevadas tasas de amortización, como por la menor presión fiscal (absoluta y relativa, y por relativa entiéndase aquí con relación a los márgenes de beneficio).

Este enfoque contable «paleocapitalista» mantiene el debate en torno al «más o menos Estado» atado a un plano político totalmente improductivo, forzando a la Administración a comportarse como si fuese una empresa privada. Y resulta «paradójico» que, mientras los sectores empresariales más avanzados reconocen ya el papel estratégico del capital intelectual y trabajan por elaborar técnicas de contabilidad empresarial adecuadas, el Estado se haya quedado en la lógica de la pequeña y mediana empresa que, para amortizar rápidamente sus bienes materiales, especula con el trabajo vivo de sus trabajadores dependientes, sangra la cuenca del precariado, subcontratando cada vez más funciones en el exterior, reduce los gastos de mantenimiento, contamina a hurtadillas para reducir costes... en suma, genera *externalidades negativas* de las que la colectividad debe después hacerse cargo.

Téngase en cuenta que el *suelo*, el territorio, desempeñó un papel fundamental en Estados Unidos durante todo el periodo reaganiano. En el transcurso de la década de 1980, las políticas neoliberales legitimaron, de hecho, la especulación inmobiliaria más desenfundada, que vio como las cajas de ahorros de la clase media y media-baja (las *Savings & Loans Associations*), libres ya de cualquier tipo de vínculo gracias a la *desregulation*, se catapultaban al mercado inmobiliario según lógicas clientelares de las que se beneficiaron políticos republicanos y demócratas. En opinión del economista estadounidense James O'Connor, «uno de los secretos del *boom* de la década de 1980 estribó, por consiguiente, en un aumento de la demanda de consumo, que vino determinado por una expansión del crédito hipotecario y al consumo con respecto a la renta de los consumidores provocada por un desplazamiento estructural de la industria manufacturera hacia la explotación del suelo y de los recursos, y hacia las finanzas». De hecho, en la «balada del ladrillo», el sector inmobiliario, las construcciones y los sectores de las finanzas crearon su propia demanda de crédito, a la que dieron respuesta con una oferta de dinero que se nutría del ahorro libre y forzado de los ahorradores de las clases medias y medias-bajas.

El resultado final de estas operaciones fue una larguísima serie de bancarrotas bancarias. Sobre el Estado recayó así la carga de cubrir las deudas de las cajas de ahorros, lo cual restó (y continuará restando durante todavía varios años) rentas distribuibles a los grupos de población más desfavorecidos. En Europa, las políticas de reducción del gasto social están siguiendo la misma lógica reaganiana, sólo que una decena de años después. En el centro de estas políticas, en todo caso, se encuentra siempre el territorio, auténtico lugar de nacimiento de las alianzas políticas directamente ligadas a las posibilidades de reparto privado del patrimonio colectivo «que se queda *in patria*».

El hecho es que la falta de voluntad para poner en el centro de la estrategia estatal las verdaderas cuestiones de la nueva economía posfordista ha creado un bloqueo político totalmente favorable a las fuerzas neoliberales. El empresario, el trabajador independiente, el trabajador precario, así como los asalariados del sector privado puestos a prueba bajo amenaza de despido, no ven ningún motivo para sostener un Estado social del cual, desde una óptica puramente empresarial, no se vislumbran más que los privilegios (estabilidad del empleo y garantía del salario diferido) y no su papel para la colectividad. Y poco importa que las intenciones del Estado sean otras: lo que importa es que esta *imagen* empresarialista hace cuajar una clase media antiestatalista fácil de manipular con argumentos de derechas.

Difícil, probablemente imposible, salir de este *impasse* sin una *movilización política* articulada sobre la centralidad de las actividades comunicativo-relacionales, del trabajo inmaterial y del capital intelectual. Difícil contrastar esta tendencia neoliberal sin desarrollar la estrategia política del «cognitariado». El problema no es el de «conquistar el centro» reavivando la imagen retórica de la clase media, adaptando el propio lenguaje y el propio programa político a los «lugares comunes» neoliberales. Estos lugares comunes tienen su fundamento material, reflejan una composición social y política real, encuentran su fuerza política en la incapacidad de pensar de forma distinta la relación entre Estado y mercado.

El resentimiento difuso contra el Estado proviene de la falta de reconocimiento político de la nueva clase productora, de la ausencia de apoyo público a sus cualidades productivas comunicativo-relacionales, cualidades que el capital privado explota cada vez más *sin retribuir*¹⁷. El capital utiliza la *competencia* para premiar al mejor productor (piénsese en las pequeñas empresas o en los trabajadores autónomos a los que se recurre con la externalización de tareas, en competición entre sí para obtener una subcontratación), pero todo el «esfuerzo logístico», la utilización de las cualidades cognitivas, la cantidad de horas de trabajo y de experiencia, así como los costes del reciclaje profesional invertidos en el proceso de trabajo, ni siquiera se contabilizan por temor a perder el contrato. Se asiste, así, a una especie de autoexplotación interior a la denominada «clase media», que se traduce en odio contra el Estado, en la medida en que éste no está donde debería estar (por ejemplo, garantizando cursos de reciclaje gratuitos, en tanto que de utilidad pública, *en este nivel de profesionalidad*, o bien cubriendo los nuevos riesgos ligados al modo de trabajo posfordista), mientras que se deja oír fundamentalmente en la vertiente fiscal con una definición cada vez más abstracta de la renta imponible que no tiene lo bastante en cuenta los gastos necesarios para estar presente y «presentable» en el mercado de trabajo.

4. Hacia el Estado extraterritorial

El bloqueo histórico en el que se encuentra el Estado, constreñido entre la derecha neoliberal y la lógica contable heredada del periodo fordista, está abriendo, con todo, espacios inéditos de acción política.

Se trata de los espacios que se sitúan en el punto de intersección entre la progresiva *administrativización de la política* y el papel creciente de la *sociedad civil* en la confrontación

¹⁷ «¿Recordad las tres preguntas y las tres respuestas que el abad Sieyès antepone a su celeberrimo panfleto? “¿Qué es el tercer estado? Todo. ¿Qué ha sido hasta ahora en el ordenamiento político? Nada. ¿Qué pide? Convertirse en algo”. La derecha, al presentarse como sociedad civil minusvalorada y expropiada (aunque haya tenido siempre un peso determinante en el ordenamiento político de posguerra), adopta una pose más o menos del estilo de la de este cantor dieciochesco de las laboriosas virtudes burguesas. Resulta impresionante cómo, en el texto de Sieyès, fechado en 1789, al sustituir el término de “orden privilegiado” por el de “clase política”, uno se siente arrojado en plena década de 1990 de nuestro tiempo: “una clase tal, en la medida en que no hace nada, es, sin duda, ajena a la nación”. Por consiguiente, el tercer estado-sociedad civil es un “todo oprimido y obstaculizado”, el cual, sin el orden privilegiado-clase política, sería, por el contrario, “un todo libre y floreciente”. Extraído de un manifiesto del colectivo *Luogo comune*, Roma, marzo de 1994.

de algunos de los problemas más agudos y emblemáticos de la sociedad posfordista, tales como el desempleo estructural, la droga, el SIDA y la condición de los inmigrantes y de los refugiados.

Característica del régimen posfordista es la crisis de las instituciones clásicas de la democracia representativa, en primer lugar, del parlamento. Esta crisis encuentra su origen en la superposición entre acción productiva y acción comunicativa, en el hecho de que la entrada en la producción de la comunicación ha hecho pedazos la separación clásica entre esfera económica y esfera política, *confundiendo* actividad instrumental y actividad político-comunicativa e induciendo procesos sociales y políticos que escapan así a la racionalidad política clásica.

La primera consecuencia de este «cortocircuito» es la proliferación de movimientos y partidos que se autolegitiman para representar la colectividad sobre la base de intereses y de «temas» *circumsritos*, así como la dificultad creciente por parte del poder ejecutivo y del poder legislativo para crear consenso en torno a opciones políticas de interés general. El *berlusconismo* no es, pues, un fenómeno específicamente italiano, fruto de un «golpe de Estado informativo», tal y como lo ha definido Paul Virilio¹⁸, sino la primera expresión de una acción política «de parte» en el terreno económico-productivo de la comunicación. El *berlusconismo* no es una «anomalía televisiva» que se puede liquidar con alguna ley *antitrust*: constituye, por el contrario, un experimento de gobierno posfordista en él se hallan sintetizados, de forma ciertamente explosiva, todos los rasgos de la tendencia histórica que la transformación posfordista ha lanzado.

La victoria de Berlusconi refleja, si acaso, el retraso que llevan sus actuales oponentes en la comprensión del sentido profundo de la transformación en curso y la incapacidad para querer dar una respuesta distinta innovando radicalmente las categorías de la acción política. Sería más productivo, para «volver a entrar en escena», intentar detectar, detrás y dentro del sistema político-mediático del berlusconismo, las fuerzas sociales *reales* sobre las que incidir para contrastar la perversión neoliberal.

Las tecnologías comunicativas *no* son instrumentos de «exilio del mundo», desviaciones reversibles de la realidad. Constituyen, por el contrario, dispositivos que contribuyen a *hacer el mundo* de nuestra experiencia social, de nuestro *estar en común*. Si, en el berlusconismo, «estar en común», habitar la *esfera pública*, significa vivir con la *publicidad* y si éste es, sin duda, uno de sus aspectos más odiosos, entonces, lo que se necesita es otro modo de «estar en común», otro *lenguaje* que sepa producir una esfera pública como *comunidad política*.

La democracia parlamentaria posfordista se demuestra, sin embargo, desde sus primeras manifestaciones, incapaz de arrostrar los problemas de la sociedad posfordista más que en términos antisociales. Llegada al poder, la clase empresarial (que en Italia, con Berlusconi, representa intereses de la industria de la comunicación, *pero también* del sector inmobiliario) se muestra enseguida aturdida ante la complejidad de los problemas. Las técnicas del *just-in-time*, que se querrían introducir en la Administración pública para «flexibilizar» la democracia, interpretan la demanda de los ciudadanos (constatada con las técnicas de sondeo) como si fuese una demanda *efectiva*, la demanda de *un* pueblo unido, de un universo, mientras que, por el contrario, se trata, por la lógica misma del «mercado político», de la demanda de una *multitud* de sujetos, de un *pluriverso*. El sondeo equivale a los dispositivos de recogida de información sobre los consumidores en los puntos de distribución-venta. Fija *en un instante* una sección vertical de la sociedad civil y asume como tal la «opinión pública» en tanto que opinión abstraída del tiempo y del espacio.

¹⁸ Paul Virilio, *Lo schermo e l'oblio*, Anabasi, Milán, 1994. Las consideraciones que vienen a continuación están extraídas de tres recensiones del trabajo de Virilio (de Giorgio Boatti, Alberto Abruzzese y Franco Carlini) aparecidas en *Il Manifesto* el 13 de octubre de 1994.

El tiempo extremadamente veloz de las tecnologías de la información, «que arrolla el espacio y desbarata toda concreción del territorio, toda realidad arraigada en la historia y en la confrontación efectiva entre individuos y comunidad», no puede, sin embargo, eliminar la realidad «lenta, terca y obstinada que llena nuestros días». La «muerte técnica del tiempo» en la sociedad posfordista se ve contradicha por el *tiempo vivo, concreto y lento* que plasma las relaciones sociales y las vivencias de los ciudadanos que viven en el territorio real. Como dice un antiguo proverbio: «Rápido camina quien de armas va ligero». El tiempo lento es el «tiempo perfecto» de la historia china que Italo Calvino relata en su lección estadounidense sobre la rapidez: «Al cumplirse los diez años, Chuang-Tzu cogió el pincel y, en un instante, con un solo gesto, dibujó un cangrejo, el cangrejo más perfecto que jamás se hubiese visto».

De hecho, en la sociedad posfordista, la democracia se juega dentro de la relación entre *tiempo* de la comunicación y *espacio* de las relaciones sociales. Es en esta relación que tienen su origen las declinaciones más diversas del conflicto *inmanente* de la modernidad entre lo Uno y lo múltiple, el individuo y la colectividad, lo contingente y lo general, lo particular y lo universal, entre democracia directa y democracia representativa, entre Estado y sociedad civil.

Se habla cada vez con mayor frecuencia de «Estado modesto», «Estado subsidiario», «Estado promotor» o «Estado supervisor», precisamente porque estas expresiones «tienen como característica común el hecho de que evidencian una nueva articulación –más compleja y fluida– de las relaciones entre el Estado y la sociedad civil». La transformación de la acción estatal se manifiesta sobre todo en la relación entre *comunicación* de los objetivos y *realización* efectiva de los mismos. Estas transformaciones silenciosas pueden detectarse hoy en día en las medidas políticas que tienen por objeto las formas más extremas de marginación social, en primer lugar, el problema de la toxicodependencia y los conflictos sociales que lo nutren y que estallan en el plano urbano¹⁹.

La necesidad de conocer desde el interior las dinámicas del mercado de la droga, sus lógicas territoriales y los comportamientos más diferenciados del universo de los marginados, obliga al Estado a dirigirse a la *sociedad civil*, incitándola a comprometerse en la elaboración concreta de acciones de prevención y de reinserción de los marginados. El «problema de la droga» se convierte, a causa de su emergencia dramática, en un problema «técnico» que la Administración pública debe poder afrontar sobre el terreno sin las «molestias» del debate político en el ámbito parlamentario: el toxicodependiente constituye una *desviación* de las reglas de la «democracia discursiva» y consensual, considerarlo un «sujeto de derecho» sería contradictorio con la democracia representativa, sería la demostración de la incapacidad de ésta para representar a la sociedad civil en su conjunto. Él es, exactamente, un marginado, un *no incluido* en la democracia representativa, porque, en todo y para todo, no encarna sus reglas, constituye un «sujeto imposible», irreducible a las normas de la vida común. En cuanto tal, el sujeto toxicodependiente debe recibir, de algún modo, un tratamiento *administrativo*, más acá del debate democrático sobre las causas más profundas de su existencia.

El «Estado promotor»²⁰ que se dirige a la sociedad civil no deja de ser, en todo caso, un *Estado pobre*, que pone condiciones restrictivas a las sumas de dinero («*seed-money*») que las asociaciones necesitan para elaborar proyectos concretos de intervención sobre el terreno. La lógica contable del Estado pasa, de esta forma, de la Administración a la sociedad civil y los vínculos que acompañan a los subsidios donados a las asociaciones impiden con frecuencia que su trabajo presente innovaciones en relación con el propio trabajo de los asistentes sociales funcionarios del Estado. Los asistentes sociales de las asociaciones, además del conocimiento adquirido trabajando en contacto directo con los toxicodependientes, gozan de mayor

¹⁹ Véase el importante estudio de Daniel Kübler, *L'Etat face à la toxicomanie. Action publique et contrat social*, Institut de science politique de l'Université de Lausanne, núm. 8, 1993.

²⁰ Véase Danielle Bütschi y Sandro Cattacin, *Le modèle suisse du bien-être*, Réalités sociales, Lausanne, 1994.

credibilidad entre ellos, precisamente porque no son representantes del Estado. Pero la descentralización «aguas abajo» de la acción pública corre el riesgo de revelarse como una estatalización ulterior de la sociedad civil, debido a las reglas que acompañan la consecución de recursos financieros, sin el disfrute, sin embargo, de las prerrogativas políticas del Estado de derecho, es decir, sin que los asistentes de las asociaciones puedan servirse de la posibilidad de abrir espacios de debate democrático sobre las resistencias a su actuación que se manifiestan en el plano de la intervención local.

El auténtico problema estriba, en efecto, en la definición del *lugar* de la iniciativa de las asociaciones a las que se insta a intervenir allí donde el Estado no consigue llegar directamente. Las organizaciones de la sociedad civil intervienen en el plano *local*, porque es a esta escala donde se encuentran en concreto los sujetos que encarnan los problemas más extremos. Pero es en este mismo plano local donde reaparece la *cuestión de la democracia* que se creía eliminada con la tecnificación de las cuestiones relativas a la toxicodependencia.

El municipio, el barrio, el territorio local están muy lejos de constituir la dimensión en la que la sociedad civil redefine los nuevos criterios de la democracia, criterios *necesarios* para convencer a una población que, aunque «sensible» a los problemas de la toxicodependencia, prefiere, no obstante, que no se afronten de forma práctica donde ella vive. Las políticas más urgentes se ven con frecuencia bloqueadas en el plano local a causa de la sublevación de los ciudadanos que no quieren oír hablar de la apertura de servicios de distribución controlada de heroína o de centros de prevención del SIDA.

El localismo es el lugar en el que se condensan relaciones de poder a menudo todavía de tipo feudal, en el que la microfísica del poder se ejerce de la forma más directa, en el que la defensa del espacio alcanza fácilmente niveles de «guerra de barrio». Los servicios que se promueven a escala local chocan con un imaginario abstracto (el drogadicto: «joven, delincuente, enfermo de SIDA», etc.) que los habitantes del barrio proyectan sobre los sujetos marginados incluso antes de que los «clientes» hayan podido acudir a los servicios mismos. Así sucede con todos los sujetos para los que el *espacio* constituye la dimensión habitual de su reproducción, en la cual las prácticas espaciales temporales (la esquina de la calle, la casa ocupada, los lugares de encuentro) chocan con las políticas defensivas de la población local sedentaria. La defensa del territorio impide así que la descentralización de la acción pública en la sociedad civil sea *efectiva*. Y si las políticas específicas elaboradas para afrontar problemas que conciernen a toda la sociedad fracasan allí donde se experimentan de forma concreta, lo que fracasa es *toda* la política social.

Este «cortocircuito» entre implicación de la sociedad civil y defensa del territorio local obliga a definir de otro modo el nivel de la decisión y de la iniciativa política. La iniciativa pública se muestra *impotente* si busca en el espacio local la fuente de su legitimidad, porque el localismo *en cuanto tal* constituye un condensado de intereses materiales que impiden la operatividad misma de iniciativas dirigidas a afrontar cuestiones dramáticas que atañen a *toda la sociedad*. El localismo territorializa cuestiones sociales que tienen su origen en procesos cada vez más desterritorializantes: la reestructuración-inmaterialización de los procesos productivos y la globalización de la economía, con sus efectos de desestructuración en los países pobres; las guerras étnicas, reflejo de una búsqueda de identidad cultural sobre las cenizas del Estado-nación, que provocan éxodos en masa hacia países de los cuales se tiene una imagen televisiva. No cabe duda de que es en el plano local donde se debe intervenir de forma concreta, pero es el propio plano local el que particulariza cuestiones de alcance general.

Si hacemos referencia a los experimentos de intervención pública en el terreno de la toxicodependencia (pero el mismo razonamiento sería válido en el caso de la nueva inmigración) no es para dramatizar sobremanera los límites de la democracia representativa y de los intentos de superarlos con la administrativización de la política. El hecho es que estos problemas sociales son urgentes porque, en su absoluta concreción, encarnan problemas mucho

más generales, en particular la cuestión de la implicación de la sociedad civil en la redefinición de la democracia.

La derecha, como ha hecho siempre a lo largo de la historia, desata su iniciativa precisamente sobre estas «aporías», sobre estas dificultades lógicas del funcionamiento de la democracia representativa. Su odio racista hacia cualquier forma de marginación no es más que el prólogo de una democracia posrepresentativa autoritaria, una «democracia sin derechos» que sólo puede funcionar si está en condiciones de eliminar desde ya cualquier forma de resistencia, cualquier obstáculo para el *just-in-time* administrativo.

Para la derecha, el toxicodependiente, el refugiado, el desempleado «no contratable», representan el «material humano» sobre el que experimentar las nuevas tecnologías del control social, exactamente al igual que las mujeres, los niños y los vagabundos pobres encerrados en las *workhouses* y en los hospicios durante la primera Revolución Industrial proporcionaron el material humano para experimentar las primeras máquinas industriales, síntesis de fuerza económico-productiva y de organización político-disciplinar del poder naciente.

El ejercicio del poder sobre esta «población excedente», *convertida en tal* por la crisis ocupacional de un sector industrial cada vez más eficaz y por la explosión demográfica de los países del Sur, constituye el verdadero programa de restauración de la «democracia totalitaria» de la derecha. El pueblo de los marginados, hecho de gente desarraigada, desterritorializada, privada de sus tradiciones y de su memoria, constituye el material humano sobre el cual erigir el nuevo Panóptico, el dispositivo carcelario gracias al cual los propios ciudadanos interiorizarán el ejercicio cotidiano, molecular y constante de la mirada del poder. La «gente», su horror por lo «diferente», debe, pues, iniciarse al ejercicio del poder allí donde está más presente, en el plano local.

La masa de los «nuevos pobres» es la que se presta mejor a funcionar de conejillo de indias para la experimentación de las nuevas tecnologías de control y de disciplina de la futura democracia totalitaria. Ellos no tienen una tradición que puedan defender organizándose, no logran resistir al chantaje salarial, se ven constantemente enfrentados al terror de caer de nuevo en la deriva de los guetos urbanos, en la miseria de las «sustancias», en la humillación de la asistencia. Los pobres no protestan, normalmente son los últimos en enterarse de que ha habido una transformación en la capacidad económica de la sociedad para afrontar de forma positiva, no represiva y marginadora, los sufrimientos de la existencia.

En la sociedad posfordista, las tecnologías del control y de la disciplina tienen que ver con el *espacio*, con el *territorio*, porque la creciente inmaterialización del trabajo necesita de dispositivos disciplinarios capaces de regular la población activa en función de líneas territoriales. La «nueva fábrica» ya no se inspira en el hospicio o en las *workhouses* de principios del siglo XIX, sino en la *calle*, en el *barrio*, donde hoy en día se agolpan los marginados de la nueva sociedad. Las tecnologías del trabajo inmaterial experimentan sobre el espacio urbano su capacidad de prevenir la revuelta, la insubordinación de los más desheredados. Se trata de tecnologías mediáticas, distribuidas sobre el territorio de acuerdo con una lógica militar para controlar los movimientos y los desplazamientos de los «sujetos de riesgo». El espacio urbano se ve de este modo segmentado mediáticamente en función de zonas de riesgo, de tal suerte que las áreas habitables residenciales serán el resultado de un proceso de espacialización progresiva del *apartheid*²¹.

La población marginal funciona de conejillo de indias para el diseño de un ojo del poder extendido por todo el espacio urbano, aunque el destino reservado a la población que hoy en día se siente a salvo corre el riesgo de ser el mismo. Cuanto más atraviesa el consumo de

²¹ De extrema utilidad resultan, a este propósito, los análisis socio-espaciales que Mike Davis ha desarrollado en su *La città di quarzo, indagine sul futuro a Los Angeles*, Roma, Manifestolibri, 1993.

estupefacientes la sociedad normal, introduciéndose entre las profesiones más respetables, más se desea la exclusión de los toxicodependientes. Del mismo modo, el racismo recurrente de la población sedentaria no es sino el miedo a verse *a sí mismo* en el otro, a ver el propio futuro hecho de desarraigo, de pérdida de identidad, a consecuencia de la desterritorialización de los procesos productivos. Cuanto más se restringe el espacio habitable a consecuencia de la segmentación del territorio para excluir a «sujetos de riesgo» siempre nuevos y cambiantes, más se generaliza la condición existencial del inmigrado a toda la población. Se será «inmigrado» en cuanto se franquee la frontera del propio barrio, de la propia morada. El racismo de hoy en día refleja el resentimiento hacia una condición que es la *nuestra*, pero que no queremos admitir como tal y que, por lo tanto, proyectamos sobre lo diferente.

Por este motivo es preciso analizar seriamente los problemas creados por las medidas de intervención pública sobre los grupos más marginados de la sociedad de hoy en día. El conflicto entre medidas estatales, sociedad civil y dimensión local es un conflicto que va mucho más allá de la «distribución controlada de sustancias estupefacientes» o de la apertura de centros de acogida para refugiados. Lo que está en juego es la *forma* de la democracia posrepresentativa, esa forma que la derecha querría hoy ver desviarse hacia la exclusión espacial de los marginados, primer paso hacia esa «democracia sin derechos» que pronto (y quizá sin que tengamos siquiera el tiempo de darnos cuenta de ello) podría revelarse como «nuestra» democracia.

Es preciso mantenerse muy firmes en el terreno de los *derechos sociales y políticos* de los marginados, impedir que sus problemas se tenifiquen con el objeto de evitar el enfrentamiento con las fuerzas conservadoras. Sus derechos de hoy serán nuestros derechos de mañana. Si la concreción de las intervenciones adecuadas para mejorar su condición choca con una sublevación local y localista, entonces será preciso salir de la trampa de la definición *territorial* del estatuto de los ciudadanos. La territorialidad, ya sea nacional, municipal o de barrio, no puede constituir ya la dimensión en cuyo interior se defina la ciudadanía y no sólo porque la economía global sea, de hecho, una economía desterritorializada, sino, sobre todo, porque la territorialidad define vedas, diques, fronteras y verjas que minan de raíz la noción misma de democracia.

«Estado-nación significa: Estado que hace de la natividad, del nacimiento (es decir, de la vida humana desnuda), el fundamento de la propia soberanía»²². De acuerdo con el étimo, *natio* significa en origen *simplemente* «nacimiento», pero la defensa conservadora del territorio ha llevado a confundir los derechos atribuidos al *hombre* con los del *ciudadano* definido territorialmente. La ambigüedad de la expresión «Estado-nación» estriba en la traducción efectuada, sin solución de continuidad, de los derechos del hombre a los del ciudadano, atribuyendo a la ciudadanía política un origen territorial. De este modo, el territorio en el que viven los ciudadanos permite evacuar la ciudadanía de su fundamento *biológico*. Pero los derechos del hombre representan la forma originaria de la inscripción de la vida desnuda natural en el orden jurídico-político del Estado-nación.

Para salvaguardar la democracia en un régimen que «conjura» políticamente contra ella es necesario explorar nuevas formas de ciudadanía y nuevos planos de representatividad. El *Estado extraterritorial*, el Estado que asegura una representación con paridad de derechos a la multiplicidad de sujetos que constituyen el espacio social y civil, es la dimensión hacia la que nos dirigimos precisamente a partir de las dificultades experimentadas a escala local para combatir la destrucción biológica provocada por la toxicodependencia.

En algunas ciudades suizas (Ginebra y Basilea), a consecuencia de los conflictos entre asistentes sociales y habitantes de los barrios por la apertura de servicios de distribución controlada de droga, se ha instituido un espacio de mediación («*Drogenstammtisch*») con el objetivo preciso

²² Giorgio Agamben, «Noi rifugiati», en *Luogo comune*, Roma, junio de 1993, pp. 1-4.

de sentar a la misma mesa a los distintos actores (drogadictos incluidos) en litigio, para encontrar una mediación a partir de sus vivencias específicas, de sus saberes y de sus respectivas *interpretaciones* de las reglas necesarias para poner en marcha proyectos concretos. El «compromiso urbano» que se deriva de estas primeras experiencias se sitúa en un plano extraterritorial, porque sólo en este plano es posible representar, ateniéndose a las *reglas* del Estado de derecho, la *pluralidad de lenguajes* como expresión de sujetos que luchan por salvar la vida.

Se trata, de forma embrionaria, de las primeras experiencias de «Estado extraterritorial» en más de un sentido, pero lo que hace que estas experiencias sean interesantes (por más que todavía obviamente experimentales) es el hecho de que partan de un problema concreto de defensa de la vida humana y, sobre esta base, intenten definir de un modo nuevo el fundamento de la ciudadanía. La concreción de la iniciativa no se deriva inmediatamente (esto es, sin mediaciones) de la ubicación de un servicio en determinado territorio, sino que, por el contrario, constituye el resultado de un *proyecto* elaborado por una multiplicidad de actores que se representan *en* el proyecto, en el esfuerzo de realizarlo. Es la *inmaterialidad* del proyecto, el plano extraterritorial en el que se discute, lo que define el lugar de agregación de los actores implicados. Si se quisiese partir de la materialidad de las cosas que se han de hacer, implicando de forma únicamente técnico-instrumental a las asociaciones o grupos, no se acabaría provocando más que luchas entre bandas (como en el caso de Letten en Zúrich)²³, porque no existe concreción sin política, sin *reglas institucionales* con las que encontrar los acuerdos necesarios para abrir un servicio de prevención y de lucha contra la toxicodependencia o para abordar cualquier otra cuestión.

La noción de Estado extraterritorial que emerge de estos experimentos concretos va más allá de su especificidad, y puede articularse del siguiente modo:

- a) Las *cosas* de las que se parte conciernen siempre a la *vida* de las personas, esto es, a la definición biológica del habitar en el mundo. Las cosas de las que se parte se apoyan, por consiguiente, sobre una matriz *ecológica*, en el sentido literal de «tratado sobre la casa», de estudio de cómo organizar/ordenar mejor la morada de los hombres.
- b) Las cosas *que se han de hacer* son *proyectos* en función de los cuales se agregan los sujetos, actores que se definen *a partir* de estos proyectos. En el régimen posfordista, la representación política *deriva* de los proyectos concretos que se quieren realizar. Es la inmaterialidad, en el sentido de la visión, de la imagen de las soluciones posibles, la que nutre la representatividad. Se trata del exacto contrario del actual régimen político asociacionista, en el que la representación política *precede* a la elaboración de los proyectos, de tal suerte que los proyectos se ven condicionados *ex ante* por el tipo de alianzas de partidos que componen el Gobierno. El asociacionismo ya no es la forma política adecuada para resolver los problemas de la sociedad posfordista, porque el mecanismo de la representación que lo fundamenta está ligado a intereses políticos *territoriales*, antes que quizá a intereses de clase o de grupos de interés. El fin del asociacionismo no supone el fin de la distinción entre derecha e izquierda. Esta distinción se mide, sin embargo, sobre la

²³ En 1989, el Ayuntamiento de Zúrich, como parte de una política de contención del uso de estupefacientes y de prevención del SIDA, convirtió el Parque de Platzpitz en lo que se dio en llamar «el parque de las agujas»: un espacio en el que los consumidores de heroína podían adquirir e inyectarse esta sustancia estupefaciente sin ser molestados por la policía y en el que se distribuían agujas diariamente de forma gratuita. A principios de 1992, las autoridades decidieron dar por terminado el experimento, ante las presiones tanto de los vecinos de la zona como de la propia policía. Tras el cierre del «parque de las agujas», los toxicodependientes se trasladaron a Letten, una vieja estación de tren abandonada. Sin embargo, permanecieron allí poco tiempo: los residentes de esta área metropolitana amenazaron con intervenir si las autoridades locales no lo hacían y la policía acabó desalojando Letten y clausurándola de manera definitiva. Finalmente, ese mismo año, el gobierno de Zúrich puso en marcha un programa de «narcosalas», siguiendo el ejemplo de otros países europeos [N. de la T.].

base de *las cosas*, de los proyectos que hay que realizar en cada ocasión para asegurar que la vida sea vivible para los miembros de la sociedad. Derecha e izquierda no definen *a priori* «polos» en relación de alternancia recíproca: esto equivaldría a reproducir de otro modo el mismo sistema de alianzas propio de los partidos incapaz de resolver los problemas fundamentales de la sociedad posfordista.

- c) La crisis de la representación es el punto de partida para la construcción de espacios de mediación y de *interpretación* de reglas que permitan realizar en lo concreto proyectos de vida social. Estos espacios de mediación se sitúan entre lo general y lo particular, entre la esfera de los derechos fundamentales y los lugares concretos en los que viven hombres y mujeres. La sociedad civil se redefine, así, a partir de sus formas asociativas. A las asociaciones que actúan sobre el terreno se las deja de considerar en términos instrumentales, porque la definición misma de los problemas que se han de resolver no debe ser exclusivamente técnica, sino político-institucional y jurídica. El asociacionismo que inerva la sociedad civil y los saberes que están acumulados en su seno contribuyen a la definición de la «máquina social» que activa el trabajo vivo de los ciudadanos.
- d) La *comunicación* entre sujetos diversos entre sí, precisamente en la medida en que la diversidad atañe con una intensidad cada vez mayor a lo más profundo de la *vivencia*, no puede reducirse a una comunicación puramente lingüística, fonética y escrita, heredada de la «democracia discursiva» liberal de memoria habermasiana. Los *lenguajes* mediante los cuales se emplaza a los actores a elaborar proyectos concretos deben ser necesariamente *múltiples*, a fin de que la expresión del pensamiento y de la vivencia de la pluralidad de los actores sea efectiva. Las tecnologías informáticas más recientes (por ejemplo, las pantallas interactivas) permiten pensar la comunicación entre los seres humanos en términos más libres. Las nuevas tecnologías están avanzando hacia una comunicación que se basa en el principio de la *representación figurativa* de modelos mentales. La comunicación por *imágenes animadas* de la informática interactiva no debe percibirse como mera aplicación técnica, sino como ejemplo de posibles lenguajes creados por los seres humanos que *se suman* al lenguaje fonético y escrito de la «democracia discursiva» del Estado de derecho. El problema de la comunicación es «lingüístico» sólo en la medida en que permite crear las condiciones para *compartir socialmente* las cosas que se han de hacer. La mejor integración es aquella que posibilita la coexistencia de lenguajes diversos, porque los problemas de integración no pueden resolverse «en» el lenguaje, sino haciendo del lenguaje un instrumento de *producción* de la vivencia interior de las personas.

La pluralidad de lenguajes (la *libertad* de lenguajes) es una condición preliminar para la coexistencia social, pero, en cuanto tal, cumple una función instrumental con respecto a la elaboración de las reglas necesarias para *instituir* los espacios de la convivencia. La naturaleza institucional del lenguaje no se diluye, sino que se potencia al ampliar su campo de acción a una pluralidad de sujetos que, pudiendo expresarse en sus lenguajes específicos, «in-forman» su vivencia interior.

Se trata de una forma embrionaria de democracia *de geometría variable*, porque los compromisos serán siempre parciales, fruto de luchas y de negociaciones sucesivas. Pero la esencia misma de la democracia estriba en *hacer* que los conflictos *trabajen* positivamente, en crear las premisas para que saberes y vivencias diferentes puedan emerger, en producir espacios en los cuales las racionalidades locales puedan encontrar una mediación razonable. Y razonable no es reprimir con intolerancia los conflictos que brotan de lógicas subjetivas distintas, porque estas lógicas son carne y sangre de la sociedad, y representan su riqueza. Razonable es permitir que estas lógicas salgan a la luz, que se comuniquen en un plano de igualdad sin perder en especificidad, es promover luchas y conflictos que permitan avanzar hacia formas más justas de vivir en común. Razonable es hacer del «sitio de los calcetines» el lugar de la amistad y del amor.

Intervista sull'operaismo a Christian Marazzi – 5 Luglio 2000

- *Qual è stato il tuo percorso di formazione politica e culturale e l'inizio della tua attività militante?*

Senza fare dell'individualismo storico, qui c'è un taglio un po' autobiografico, perché in effetti attraverso il mio percorso posso anche mettere un po' a fuoco quelli che sono stati alcuni passaggi non solo italiani ma almeno in parte europei. Ciò dato che io ho incominciato a fare politica al liceo nel '68, allora c'era un gruppo che si chiamava Movimento Giovanile Progressista, era un gruppo operaista, che però quando ero entrato io non aveva ancora precisato i suoi rapporti per esempio con l'Italia. Più tardi quel movimento che poi si è espanso ha avuto sue diramazioni in tutta la Svizzera, e sceglierà un rapporto privilegiato con Potere Operaio: ci sono poi stati allora dei movimenti analoghi, nati dalle lotte studentesche, che però avevano sviluppato rapporti soprattutto con Lotta Continua. Erano rapporti certo di affinità teorica e politica, ma allo stesso tempo erano anche rapporti in un certo senso operativi: la Svizzera già allora incominciava ad essere un entroterra per le prime forme di illegalità, di fughe varie ecc., per cui c'era questo tipo di aspetto che poi diventerà molto importante negli anni '70. Poi naturalmente la Svizzera in un certo senso è sempre stato un paese di immigrazione, per cui i rapporti politici con l'Italia erano anche basati su delle ipotesi di lavoro politico nell'immigrazione, quindi nelle fabbriche allora soprattutto con la componente dell'immigrazione italiana, spagnola, portoghese in particolare.

Quindi, dopo questa prima esperienza limitata negli ultimi due anni di liceo sono andato in Inghilterra, ed è stranamente lì che, attraverso dei compagni inglesi che già avevano familiarità con l'operaismo italiano, con *Operai e capitale* di Tronti, con gli scritti di Negri, di Alquati, di Ferruccio Gambino in particolare, mi sono anch'io familiarizzato. Ero dunque entrato in contatto con questi movimenti e queste esperienze italiane dall'Inghilterra, perché in Svizzera ero molto giovane, non avevo ancora fatto letture, ero molto attivo ma comunque sul posto. In Inghilterra invece già si stava in un qualche modo formando un giro, una rete di compagni: John Merrington, Emery e altri, Selma James che era la moglie di un famoso militante e leader di colore di Trinidad, C. L. R. James, ed era lei la portavoce, la teorica del salario al lavoro domestico del gruppo femminista di Padova. Quindi, quando nel '69 mi sono trovato in Inghilterra sono da una parte entrato nella rete anche teorica di Potere Operaio però attraverso questo tipo di percorso; allora stava nascendo in Inghilterra il Black Power che era una versione inglese del movimento nero americano, dove Selma James era una persona molto attiva, molto presente. Dunque, c'è stato un po' questo crocevia. Io volevo studiare in Inghilterra, però entrato in contatto con queste cose e avendo fatto in quel periodo delle letture che mi avevano proprio colpito, dopo un anno ho deciso di tornare e di iscrivermi a Padova, cosa che feci nel '70, con la mia prima puntata sulla città veneta, l'incontro con Ferruccio Gambino, di cui avevo letto e sentito, con Toni Negri e con Luciano Ferrari Bravo, che da allora è stato sempre un mio grande amico. Mi ero iscritto alla facoltà di Scienze Politiche, però allo stesso tempo avevo scelto di fare lavoro politico a Zurigo, perché nel frattempo quel Movimento Giovanile Progressista, che si era trasformato in gruppo Lotta di Classe, aveva istituzionalizzato (se così si può dire) dei gruppi di lavoro politico a Zurigo, a Ginevra, poi a Lugano, insomma in un po' tutte le città e realtà svizzere. Dunque, a me interessava fare lavoro politico, quindi di fatto ero a Zurigo, poi andavo a fare gli esami a Padova, e questo per i primi due o tre anni, fino al '73.

Poi dopo, credo nel '75, tornato in Ticino e sempre andando a Padova per fare gli esami, sono ritornato in Inghilterra per due anni, fino al '77, a fare un dottorato in Economia, quindi di nuovo a riprendere i rapporti attivamente con i compagni. Avevamo lavorato dentro il Congress of Socialist Economist, un'associazione di economisti di sinistra che ogni anno organizzavano un congresso su tematiche: lì noi ci eravamo impegnati attivamente appunto per fare passare alcune idee di questa Autonomia nascente italiana e non solo. Nel '77, proprio in conseguenza di un anno all'estero un po' forzato di Toni Negri, l'avevo sostituito nel suo corso a Padova e, dopo quell'anno, sono andato a New York, dove ho insegnato un paio di anni anche lì e vi sono rimasto fino alla fine dell'81, quindi proprio nel periodo di cambiamento. La meta New York o gli Stati Uniti per me (ma perché adesso sto parlando di me) era ovviamente una meta importante, nel senso che c'è sempre stata una forte attenzione e presenza delle tematiche americane grazie a Ferruccio Gambino, grazie al compagno Paolo Carpignano, che era già a New York nel '68-'69, e poi grazie proprio all'impostazione complessiva del lavoro teorico e storico dell'operaismo, di questo troncone di operaismo. Io avevo avuto una grande fortuna perché ero stato contattato da un professore di università dello stato di New York che aveva letto un mio articolo apparso sul secondo numero della rivista *Zerowork* e che era sulla crisi monetaria internazionale. Questo professore mi aveva dunque chiesto se volevo andare a New York: figuriamoci, era la cosa più inaspettata ma anche la più sognata e desiderata perché era un'occasione. In effetti questo periodo è stato molto metropolitano per tutto ciò che significa essere a New York, però allo stesso tempo anche lì c'era una coincidenza: ero arrivato nell'agosto del '78 e dopo qualche mese, nel '79, scoppia il 7 aprile. Per cui, con delle persone che avevo incontrato e in particolare Silver Lustrange (che è professore di Lettere e Filosofia francesi alla Colombia University e ha tuttora una rivista che si chiama *Semiotexte*), per l'interesse suscitato da questa repressione, vista dall'esterno soprattutto come una repressione degli intellettuali, avevamo fatto un numero unico appunto sull'Autonomia italiana. L'esperienza era interessante perché era una rivista che era un po' il referente teorico di quella new wave nascente, di tutte queste esperienze di musica, di poesia, di teatro, di letteratura, di cinema: ad esempio, c'era tutto quel giro che poi per alcuni è stato anche il punto di partenza di carriere di successo, per dire di una persona Madonna bazzicava da quelle parti lì. Questo lo dico perché l'interesse per l'Italia allora da parte di questo movimento culturale, musicale che si chiamava new wave era un interesse sicuramente molto estetico per certi versi, questi non ci capivano niente, era il periodo delle Brigate Rosse, era difficile comprendere le varie esperienze, però c'era questa attrazione per una trasgressione che era politica: mi ricordo che il sottotitolo di questo numero dedicato tutto all'Autonomia (c'erano dentro scritti di Piperno, di Toni, di Bifo, un po' di tutto) era "politica e postpolitica", giocato tutto su questo passaggio che se vogliamo allora non era come si dice oggi al postfordismo, ma era già dentro al postmoderno. Questi erano giri che erano passati tutti dalla Factory di Andy Warhol per dire, quindi c'è questo tipo di nuovo incrocio. Adesso io lo dico ma queste cose mi sono capitate, non è che le ho provocate io: mi è capitato di essere testimone di ramificazioni, di questa sorta di diffusione molecolare di un'idea di politica altra rispetto a quelle sperimentate. E' importante dire che Silver Lustrange è colui che ha incominciato a importare e a tradurre il pensiero di Foucault, di Derrida, di Deleuze e Guattari: quindi, si vedono le varie intersezioni di schegge diverse che in un certo senso, pensando retrospettivamente (ma non solo, anche pensando adesso), mi permette di dire o di capire quanto in realtà fosse poco italiano quello stesso movimento e filone di pensiero e teorico che pure era stato il mio battesimo, e quanto fosse poco se vogliamo operaista nel senso della stanzialità, della fabbrica; era un operaismo nel senso semmai

internazionalista, basato su un'idea di rottura con un modo stesso di concepire la politica e che partiva ovviamente dalla critica del lavoro, dal rifiuto del lavoro, che era stata una delle parole chiavi e degli obiettivi forti dell'operaismo, ma quindi di una messa in discussione di tutto un modello culturale che dal lavoro salariato fordista si era storicamente dato. Quindi, diciamo che è questa critica operaista della società fordista che fa dell'operaismo italiano una cosa che immediatamente ha una sua dimensione multinazionale, multiculturale, pluriculturale, pluridisciplinare. Io l'ho vissuta così, ma l'ho vissuta in carne ed ossa nel senso che c'ero, non è una mia invenzione: ho visto David Burn dei Talking Heads interessarsi all'operaismo, in forme poi (come sono sempre) magari anche estetico-culturali, però fino a un certo punto, perché poi in realtà le cose si sono venute a sapere, si è capito che non erano solo cartelloni pubblicitari o manifesti e che c'erano delle lotte, c'erano i movimenti, c'era organizzazione, c'era uno scontro, c'era la prigione, c'era l'incarcerazione, c'era la repressione. Tutto ciò è una cosa che è importante ricordare quando si fa la ricostruzione di tutto questo periodo perché effettivamente permette di capire che certe ipotesi di lavoro non erano volontaristiche, non erano semplicemente basate su bisogni a trovare degli alleati, di coloro che portano il nostro pensiero, non era quello: è che in effetti il pensiero si è diffuso più attraverso le cose reali, i movimenti ripeto non solo di tipo classico operaista e militante tradizionale, tutt'altro, ma attraverso quelli che sono stati movimenti di rottura nell'ambito artistico, musicale ecc.

Nell'82 sono ritornato in Inghilterra, dove di nuovo per un anno mi sono ritrovato con quelli che erano sempre stati i compagni e gli amici, i quali non avevano mai smesso di essere in qualche modo in contatto: ancora adesso Emery, che è una specie di autoeditore, uno che ha tradotto quintalate di scritti dall'italiano, mi ha chiesto se poteva tradurre una mia cosa, io non ci pensavo neanche più. E' vero che l'Inghilterra colpisce sempre per le sue sedimentazioni, se uno va dopo vent'anni a Londra o in qualche città vede ancora gli skinheads dei primi anni '70 o i punk, non è che siano mode, lì sono realtà sociali, per cui quando succede qualcosa resta, è come una grande mostra di esposizione universale dove si vede tutto quello che negli ultimi quarant'anni è successo nella moda, nei movimenti sociali, nei gruppi musicali ecc., ci sono ancora i rockettari degli anni '50 vestiti allo stesso modo. Così è anche un po', se vogliamo, nei nostri giri: c'è però una continuità che avevo già potuto verificare e constatare nell'82. Nell'83 ero passato a Parigi, dove c'era ormai già il gruppo dei fuggiaschi (Oreste, Pace e tutti gli altri) e dove ovviamente il problema dell'amnistia o della non amnistia era stato centrale, però c'era anche la volontà di ramificarsi, di costruire qualcosa: credo di poter dire che è soprattutto dall'arrivo di Toni che sia stato possibile un certo tipo di lavoro politico sistematico, che poi ha avuto il suo risvolto e una sua concretizzazione con riviste (*Futur Antérieur* ecc.), anche se poi in realtà c'è sempre stato una forte mobilitazione dei compagni italiani scappati dalla repressione. Poi mi è capitato di stare quasi un anno a Montreal, dove c'era Piperno (che a sua volta vi era arrivato dopo essere stato a Parigi): lui aveva già un sacco di rapporti in virtù anche della sua enorme capacità di sedurre e socializzare, oltre che per la sua intelligenza. Lì, nell'84, mi ricordo che era stato organizzato un convegno, al quale aveva partecipato anche Guattari (quindi pochi anni prima di morire), oltre a Piperno e a una serie di compagni, anche americani. Ciò sempre per ricordare di nuovo questa dimensione di fatto diciamo globale o globalizzante, nel senso che c'è sempre stato un punto di vista sulla globalizzazione o, se vogliamo, possiamo parlare in termini di globalizzazione dal basso naturalmente del pensiero, degli scambi di sapere, di pratiche ecc.: comunque questa è una dimensione che sprovvincializza molto quello che è l'operaismo che io ho vissuto.

Questo in un certo senso permette di capire a maggior ragione le differenze abissali per esempio nei confronti delle Brigate Rosse: se vogliamo entrare nel merito anche di quello che è stato il periodo della militarizzazione o delle pratiche illegali, diciamo che la lotta armata delle BR, anche se magari voleva colpire gli obiettivi, le sedi delle multinazionali o la Nato, io l'ho sempre vista come una lotta comunque molto radicata nella storia italiana, che parte cioè dalla Resistenza dei partigiani, ha preso un po' di testimoni in un certo senso, basti vedere i racconti autobiografici dei vari Franceschini e via dicendo; è molto in competizione con il PCI, quindi c'è una continuità ma che direi proprio italiana in questa forma di lotta, che pure aveva ovviamente con la Rote Army Fraktion o altri delle affinità, ma lo erano nel senso più che altro tecnico. Diverso è il discorso sulla declinazione militare o comunque illegale dell'operaismo, alla quale fra l'altro io non ho aderito, sono anzi stato parecchio critico. Per esempio io negli anni '74-'77, ma poi ancora oggi, ho avuto un rapporto stretto mi ricordo allora con la rivista *Primo Maggio* di Sergio Bologna, un rapporto, oltre che di amicizia, anche di riflessione, di analisi con lui e altri compagni. Io ero in Svizzera e avevo visto e vissuto dall'interno uno spostamento sul terreno militare, chiamiamolo così, di quello che era Lotta di Classe, basato certo su un'ipotesi di rivoluzione armata ma dall'altra parte in un qualche modo fortemente, volenti o nolenti, condizionato da quanto stava succedendo in Italia, quindi con gli effetti, costruzioni di infrastrutture per i compagni fuggiaschi ecc.: da noi c'era una confusione a volte tra BR e non BR, Autonomia organizzata, nel senso che quando ti arrivava un compagno mica stavi a guardargli la tessera. Quella svolta lì io non l'ho vissuta bene, anzi, anche perché non l'ho mai vista come qualcosa che effettivamente avesse sufficienti ramificazioni nel corpo sociale: mi è sembrata proprio un'accelerazione disperata per certi versi, e in effetti disperate e tragiche sono state le conseguenze di tutta quella fase. Mi ricordo che avevo anche rotto con una serie di compagni dopo tanti anni, ovviamente è stata una rottura politica, però erano anche rotture di rapporti, di amicizie: è stato un periodo lacerante per tanti versi, però allo stesso tempo eravamo tutti compagni, venivamo tutti dallo stesso percorso.

Quelli sono stati anni che hanno preparato (in malo modo se vogliamo) il passaggio al postfordismo, per certi versi è stata magari non distrutta ma comunque incarcerata un'intera generazione: non a caso gli '80 sono stati anni in cui il neoliberismo, partendo dalla Thatcher e da Reagan, trionfa, ma anche perché erano state create le premesse per farlo trionfare. Al di là di quello che era il 7 aprile, certamente una cosa minuscola in confronto a quella che è stata la rivoluzione neoliberista, però su tutta la linea si parte dalla repressione: Reagan, il primo mese dopo il suo insediamento, fa fallire a muso duro, opponendosi, gli scioperi degli aeroporti, per non parlare della Thatcher. Quindi, si parte comunque con questa rigidità politica di distruzione di quelle che erano le forme più eversive della critica attiva del modello di società fordista. Questa repressione poi la vediamo non necessariamente in termini polizieschi ma anche in termini monetaristi per esempio: nel '79 c'è una svolta violentissima per porre fine alla faccia monetaria delle lotte operaie, c'è allora un'inflazione, quindi negli Stati Uniti si aumentano i tassi fino al 20-21%. Questo per dire che la svolta lì è forte, tutto succede non a caso nel '79, sarà una coincidenza, ma quando io ricostruisco il passaggio che ci ha portati alla new economy, se vogliamo usare quest'ultima espressione, o comunque al modello postfordista (se modello è), in termini di ricostruzione storica, economica e finanziaria io la svolta la vedo nell'ottobre '79 con la decisione di aumentare, ispirandosi a Milton Friedman, i tassi interesse per dare un taglio netto con l'inflazione e con la svalutazione del dollaro sul piano internazionale. Però, ripeto, tutto questo ha significato entrare nel postfordismo, o comunque iniziare il postfordismo: adesso un sociologo tipo Voltan

Skill (in *L'esprit de nouveau capitalisme*, questo malloppone che ha pubblicato recentemente in Francia) si interroga su cos'è lo spirito di questa nuova economia postfordista, e dice cose che sono condivisibili, cioè che (lo dice da sociologo) la nuova economia è una metabolizzazione di tutta una serie di cose che noi, in Italia e sul piano mondiale, avevamo detto come critica del fordismo, cioè critica del lavoro salariato, critica del lavoro a vita, da ergastolani, critica della gerarchia di fabbrica di tipo piramidale, critica del localismo come stanzialità, critica della catena di montaggio anche come standardizzazione e serializzazione dei prodotti, quindi critica anche estetica, o all'estetica, dunque rivendicazioni di flessibilità, di destandardizzazioni, che erano cose del movimento e che il capitale ha fatto sue, le ha interiorizzate. Si pensi a quello che è stato il movimento del '77 a Bologna, è stato sicuramente una rivendicazioni di radio libere, di comunicazione, di lavoro immateriale ecc.: molti, proprio in carne e ossa, li vedi nelle tivù di Berlusconi e li hai visti negli anni '80, sono stati certamente recuperati, ponendo non pochi problemi a coloro che l'avevano vissuto, penso ad esempio a Bifo (che è un mio grande amico). Io mi ricordo che negli anni '80 ci si chiedeva "cos'è questa roba? siamo tutti traditori?": voglio dire che il problema del pentitismo, al di là dei tradimenti in sede di magistrature varie, lo si è visto anche proprio come l'espressione di un processo più ampio, di questa metabolizzazione capitalistica della critica al fordismo che era stata sviluppata negli anni '70. Però, ripeto, questo passaggio non sarebbe stato possibile senza la repressione, certo in senso ampio e lato: comunque non si passa dall'operaio-massa, all'operaio-sociale, al soggetto nomadico ecc., in virtù di modelli manageriali, aziendali e via dicendo, si passa dopo aver distrutto quelle che sono delle resistenze avanzate.

Quando io sono tornato in Svizzera, nell'85, sono andato nel Dipartimento delle Opere Sociali, dove ho lavorato per dodici anni, e ho fatto delle ricerche che in Svizzera hanno avuto un seguito (nel senso che sono state fatte un po' ovunque) sulle nuove forme di povertà. Mi ricordo che quando lo dissi a Toni, che era a Parigi, lui era completamente spiazzato: "le povertà? ma che cos'è questa roba?". Non c'era nella tradizione operaista nessun tipo non dico di sensibilità, non è questo, ma di attenzione per tutta la tematica della povertà, nel senso che comunque l'operaismo non è mai stato un modello di una teoria che partiva dai poveri: partiva, se vogliamo, dai punti forti del capitale, tanto è vero che la critica al terzomondismo è stata politica, è stata la critica all'idea di poter attaccare il capitale dalle periferie, dal sottosviluppo, mentre noi abbiamo sempre sostenuto il contrario; lotta sul salario era per più salario, per un certo consumismo se vogliamo, ma politico anche, era una lotta per il contropotere ecc. E' chiaro che quando si comincia a studiare, a dire "ma qui ci sono delle cose strane, ci sono delle nuove forme di povertà", a chi era stato uno dei massimi esponenti e teorici dell'operaismo e quindi dell'Autonomia questa idea di incominciare a preoccuparsi e a studiare ciò sembrava strana. In realtà è vero che le nuove forme di povertà erano dei segnali della trasformazione, della transizione al postfordismo, ad una società postsalariale se la vogliamo chiamare così, dove è stato messo in crisi proprio la forma salario del rapporto tra capitale e lavoro, quindi una forma contrattuale che andava messa in crisi proprio per poter liberare il capitale dalla sua stanzialità, dalla sua fissità, dalla sua spazialità, proprio per deterritorializzarlo: dunque, per far questo bisognava rompere, non solo politicamente con la repressione, ma anche strutturalmente la classe operaia, la sua interna composizione, che aveva anche una sua dimensione spaziale, la comunità operaia in fabbrica. Le nuove forme di povertà sono questo, cioè gli effetti di un attacco alle colonne portanti della classe operaia e il passaggio, si diceva allora, al modello McDonald's, la mcdonalizzazione, ossia il fatto che da Detroit o da Torino, dove sei stato

militante, dove hai lottato sul salario, sull'orario ecc., passi al fast-food e ti accorgi che il lavoro è peggiore, che i salari sono quello che sono, che non c'è nessun tipo di rappresentanza sindacale e via dicendo. Erano cose che abbiamo visto, però le nuove forme di povertà erano il segnale concreto, in carne ed ossa, di questa transizione, che tuttavia da questo punto di vista ci aveva visto un po' impreparati, perché non c'era la povertà nella tradizione operaista, non c'era una cultura della povertà, neanche una sensibilità, anche se poi si è sempre fatto lavoro certamente dentro il proletariato, però un proletariato che voleva essere vincente nell'assalto alla ricchezza.

Io credo che lì forse si può anche individuare il perché della nascita negli anni '80 di quello che poi sarà importante negli anni '90, cioè il terzo settore, il volontariato ecc.: le nuove forme di povertà chi le ha capite politicamente sono i cattolici, non c'è niente da fare, è inevitabile, da sempre hanno la povertà nella loro religione e nelle loro pratiche. La nascita delle nuove forme di povertà coincide anche con le prime vere e proprie messe in discussione (e io questo l'ho vissuto dall'interno) dello stato sociale, del welfare-state: già negli anni '80, sull'onda del reaganismo ecc., lo stato sociale è il bersaglio. D'altra parte è anche vero che lo stato sociale si era molto amministrativizzato, burocratizzato, per cui aveva perso anche quel consenso sociale e di base che è necessario per mantenerlo in vita. Lo stato sociale, che pure è sicuramente una conquista delle lotte operaie in epoca fordista, incomincia senza dubbio ad essere attaccato dalla destra, ma allo stesso tempo perde consenso proprio laddove ti saresti aspettato perlomeno una difesa. Il discorso è complesso e complicato, ma non c'è dubbio che da qualche parte rimanda all'inizio della perdita di terreno e di forza politica della sinistra istituzionale: i partiti di sinistra naturalmente usano lo stato sociale per tenersi in vita politicamente, d'altra parte la loro crisi politica non permette di resistere all'attacco della destra economica allo stato sociale. Quindi, questa duplice crisi è indotta dalle scelte e dalla strategia della destra economica, ossia tenere lo Stato in una condizione di povertà, per non mai aumentare o addirittura proporre nuovi mezzi, nuovi interventi, nuove misure in difesa dei più deboli; ma allo stesso tempo si tratta di una crisi del sistema partitico, in particolare della sinistra dentro il sistema partitico del compromesso storico, del compromesso sociale fordista, che aggrava quella che è una crisi di consenso nei confronti dello stato sociale. Questo sicuramente si comincia a vedere negli anni '80, nel senso che ad un aumento della povertà non fa riscontro un aumento della difesa dello stato sociale: l'aumento della povertà coincide con lo smantellamento dello stato sociale, almeno io vedo questo dal mio osservatorio svizzero ma ovviamente non solo. E coincide con la messa in crisi e in discussione in tutti i casi e su tutta la linea dello stesso ruolo dello stato sociale nel nuovo modello che stava prendendo forma, che poi noi abbiamo chiamato postfordista e che oggi si chiama new economy, ma comunque siamo sempre lì: questo è un modello che presuppone forme nuove di redistribuzione del reddito, molto perverse se vogliamo, ma che oggi sono più centrate sui mercati borsistici che non (almeno per quanto riguarda il sistema pensionistico) come garanzia di un reddito relativamente sganciato dal lavoro. Questo passaggio si rifletteva nell'emersione e nell'apparizione di tutte queste nuove forme veramente inedite di povertà, che a mio modo di vedere sono il momento in cui le tematiche del terzo settore vedono i cattolici apparire sulla scena attivamente; essi hanno ovviamente visto lì l'occasione storica, ma non solo loro, anche per esempio i leghisti. Le forme del leghismo si differenziano a seconda delle zone: nel nord Italia nascono dalle povertà dei forti, nel senso della piccola e media impresa nei confronti del grosso capitale e dello stato sociale, dello Stato di Roma; da noi (anche qui abbiamo una Lega) il mio studio sulla povertà era per esempio stato paradossalmente preso come una

specie di bibbia per lanciare, ovviamente in termini populistici, tutto l'attacco al sistema vecchio, al centro-sinistra e ad un federalismo che, seppure siamo visti come modello di paese federalista, è già in crisi a partire dagli anni '80. Per questo nasce una Lega in Ticino, perché i centri di potere economico e politico sono effettivamente contro o comunque già allora si intravede in che direzione vanno le città di Zurigo, i cantoni forti, la nostra Berna che è un po' come Bruxelles per l'Europa, tutto ciò per quanto riguarda la costruzione federalista della società postfordista. Quindi, a partire dalle nuove forme di povertà si vede il cambiamento di alleanze, ci sono i cattolici che ritornano alla grande sul sociale, là dove la sinistra è impreparata: mi riferisco al sociale dei perdenti, dei poveri, però allo stesso tempo sono terreni forti nel senso che sono terreni di sperimentazione delle nuove forme del lavoro, della produzione della ricchezza, l'operaio-sociale diventa la sottoclasse e però resta sempre il materiale vivo a partire dal quale si produce la ricchezza, come la si produce nel postfordismo e nella nuova economia in termini comunicativo-relazionali, attraverso i linguaggi, attraverso la mobilità, attraverso la deterritorializzazione ecc. Lì si ha però questa congiuntura strana e anche complessa, dove tutti questi fili si annodano attorno a soggetti politici nuovi e che danno un grosso contributo all'emergenza del centro-destra: leghismo, crisi dei partiti cattolici, rinascita di una politica cattolica attraverso CL, forze politiche che poi saranno decisive negli anni '90 per formare un nuovo blocco politico con la destra economica un po' ovunque. Tale blocco non sarà necessariamente vincente, perché in effetti resta nella maggioranza dei paesi (salvo in Ticino) comunque ancora all'opposizione, però è molto importante per condizionare totalmente le politiche cosiddette del centro-sinistra, le quali sono non a caso del tutto condizionate da questa forza che è popolare, non è solo elitaria. E' una forza popolare che preme sui partiti della regolazione dello stato sociale in quest'ultima fase e li costringe sempre di più comunque, volenti o nolenti, su scelte politiche che sono liberiste, si pensi a Blair, Schroeder, D'Alema, per non parlare di Amato, lo stesso Jospin: questa è la società nella quale il sistema partitico, se vuole stare in piedi, se vuole essere al governo, o fa così o crolla. Il problema è se si vuole agire ancora in quel modo, questo è un altro paio di maniche, ma se uno sceglie di stare dentro la logica partitica, anche di alleanze, ma comunque sempre dentro una sistemica partitica, non c'è mica tanto da girarci attorno: o segue la politica degli sgravi fiscali, delle pensioni che vanno verso una sempre crescente importanza di quelle integrative (che noi abbiamo già dall'85, è il sistema dei due pilastri, pensione pubblica e pensione a regime di capitalizzazione), della flessibilizzazione del mercato del lavoro ecc., oppure chiudono le loro sedi, è tutta gente che deve riciclarsi. Quindi, la politica partitica, tutta l'eredità dell'epoca fordista, di un certo tipo di stato sociale basato su un certo tipo di regolazione partitica del ciclo e della distribuzione dei redditi, dopo questo passaggio degli anni '80 è completamente condizionato da questo nuovo blocco economico, culturale, non partitico ma postpartitico. La Lega è anti-partito se vogliamo, non parlo necessariamente di quella di Bossi, ma del leghismo, che non a caso nasce appunto con una critica durissima dei partiti, della logica di partito e fa presa proprio su quei soggetti che i partiti e il sistema dei partiti li avevano subiti. Questi non sono solo il piccolo e medio imprenditore, ma anche il salariato che viene buttato fuori e deve dipendere dall'assistenza pubblica, o che è in disoccupazione, che è alle prese con la pesantezza dello stato sociale: andare all'assistenza pubblica è veramente una cosa umiliante, io ci ho lavorato con quella gente lì, lo stato sociale è in crisi anche perché è uno stato di coglioni. Però è vero che in qualche modo ha funzionato per distribuire una ricchezza che altrimenti sarebbe rimasta nelle tasche dei ricchi, ma allo stesso tempo c'è stato un prezzo, noi abbiamo sempre detto che lo stato sociale è comunque uno stato della disciplina, del controllo,

non è solo pane e rose, tutt'altro: anche questo è stato recuperato dal capitale e dalla nuova economia.

Io ho come l'impressione che l'operaismo, quella generazione ma non solo, anche tutti i giovani che sono cresciuti negli ultimi vent'anni dentro questo corpo teorico, in un qualche modo ha dato dimostrazione di avere una certa lucidità nell'analizzare cos'è il postfordismo, la new economy ecc.: insomma, mi sembra che da parte di quel cervello collettivo si siano prodotte delle cose che da una parte hanno anticipato (come è sempre stato nell'operaismo, una grande capacità di anticipazione) quelle che sono oggi per esempio le realtà della finanza, della finanziarizzazione nella società e non solo delle aziende, dell'agire comunicativo che nello stesso tempo è un agire produttivo nei luoghi di produzione, di questi soggetti postsalariali che negli anni '80 sicuramente erano i soggetti delle nuove povertà ma che oggi sono "normalizzati" dentro il modello di crescita economica postfordista. Però, mi sembra che si stia piano piano uscendo da quello che è stato il contraccolpo del passaggio dalla repressione, si incomincia a pensare non più soltanto in termini difensivi o resistenziali ma si inizia a vedere proprio dentro la produzione teorica anche la stessa possibilità di produrre lotte. Soprattutto in un'economia e in una società dove il linguaggio e la comunicazione sono fortemente pervasivi è importante quella che è stata una delle caratteristiche della politica operaista, quella di trovare le parole giuste per parlare di cose che non hanno parole, in verità ricostruire delle categorie che sono nello stesso tempo categorie che producono soggettività: mi sembra che adesso piano piano si stiano trovando delle parole e delle categorie che non sono soltanto la registrazione della forza del capitale, ma anche la registrazione di movimenti che possono essere attivi. Certo, Seattle, per dire, con tutti i suoi limiti interni, da una parte ha fatto vedere a miliardi di persone l'esistenza di un pensiero critico in carne ed ossa, però questo pensiero critico ha solo carne ed ossa, nel senso che lo vedi, alla televisione, ai telegiornali: il problema è di avere un pensiero critico che paradossalmente non abbia corpo, nel senso che sia pensiero critico che sappia penetrare nella società senza sedimentarsi nei corpi, nel corpo di Bovè, nel corpo del sindacalista che vede gli effetti collaterali della globalizzazione, nel corpo del giovane che rifiuta questa riduzione economicistica di tutta l'esistenza e di tutto l'universo ecc. E' una cosa che non saprei sviluppare oltre, ma questa idea di un movimento molteplice, di una moltitudine che però non ha corpo mi sembra una sfida interessante. La moltitudine di cui si parla oggi cosa ha dentro? E' il movimento della differenza, ma della differenza molteplice, è un movimento che nasce dalle donne in realtà, nel senso che per prime le donne hanno praticato la differenza, a partire dal sesso, dalla discriminazione ecc. hanno sviluppato tutto un linguaggio, tutta una comunicazione, delle parole insomma che sono state altre dal diverso. Oggi il problema è rendersi conto che la differenza è molteplice, quando si parla di moltitudine si parla di un mondo, di un pluriverso che è contro la globalizzazione pur essendoci dentro, ma allo stesso tempo la sua diversità si articola e si declina in tante diversità, addirittura in tante singolarità. Questo vuol dire moltitudine, vuol dire non mai ridurre la diversità al popolo unito, il popolo unito è quello che ci frega, è quello che ha fatto emergere ed esplodere le leghe, i nazionalismi berlusconiani e tutte queste robe qua; il popolo unito è un'eredità negativa dell'epoca industriale, della classe operaia, di questa visione nazional-popolare (anche a sinistra) dei soggetti. La moltitudine sulla quale oggi si sta più che altro ragionando è da una parte qualcosa che secondo me vede tutta la riflessione, la lotta e la produzione teorica delle donne, proprio in quanto pensiero della differenza, come un'esperienza teorica fondamentale, però d'altra parte vede proprio nel fatto del corpo e della differenza il suo stesso limite, perché il corpo e la differenza non

ti portano a un concetto di moltitudine che sia antagonistico in quanto tale, ti portano semmai a un concetto di moltitudine che è una sommatoria di corpi, come è stato Seattle. Il problema è di andare al di là di questa cosa, il che non vuol mica dire trascurare il corpo, tutt'altro, ma trovare un modo di non prendersi cura del corpo come sta facendo il capitale, che si prende cura del nostro corpo perché si prende cura di noi come forza-lavoro, di corpi vivi da mettere in valore, da far lavorare.

D'altra parte mi sembra che, proprio per le cose che dicevo all'inizio, nella ricostruzione perlomeno di quello che è stata la mia vita dentro l'operaismo, sempre un po' in giro, non c'è solo il concetto teorico di moltitudine che di nuovo è una di quelle parole giuste che bisogna inventare per produrre delle lotte. Quando 30-40 anni fa si è detto operaio-massa si era detto qualcosa che era una parola, era un'espressione, poi dopo sono stati fatti mille studi di sociologia del lavoro per vedere quanto l'operaio fosse massa, molte volte confondendo i piani: l'operaio-massa era certo una categoria sociologica, sociale, nel senso che era rappresentabile nell'operaio della catena di montaggio, o nelle masse degli immigrati, o in tutto quello che si vuole, però nello stesso tempo l'operaio-massa era qualcosa che non era riducibile per esempio in termini di omogeneità. Quante volte si è detto "ma non è vero, perché poi gli operai in realtà non sono mai stati veramente così, c'erano un sacco di stratificazioni ecc.", ma questo è sempre stato vero, la parola d'ordine operaio-massa era qualcosa che rimandava per esempio alla dimensione di massa del salario, della forma salariale, del rapporto tra capitale e lavoro, era il tirare dentro questa universalità di massa della società capitalistica dei nuovi soggetti, gli studenti per esempio. Il problema non era portare gli operai dagli studenti, il problema era portare gli studenti a mettere in rapporto organico le loro lotte con quelle degli operai, e a sua volta fare in modo che le lotte degli operai permettessero ai poveri studenti, o a dei giovani, a dei nuovi soggetti di uscire da una prospettiva di tipo progressista, riformista, perché sicuramente erano più radicali le lotte degli operai nel momento in cui proprio non parlavano né di Trotzki né di Lenin ma parlavano di salario, che non quelle degli studenti che invece magari erano molto carichi di ideologia e di estremismo ma che però tante volte restavano in un certo ambito. Anche se poi secondo me è importante nella critica attiva degli anni '70 ricordare appunto che quello che oggi è, per parlare di questa metabolizzazione, il discorso sull'economia della conoscenza, che si produce a mezzo di conoscenza, o sulla base di conoscenza del sapere, è proprio uno degli esiti della crisi del modello fordista: il rifiuto del lavoro salariato del padre che ha passato quarant'anni in fabbrica e la domanda di saperi, di università, di scuola ha spinto anche il capitale a muoversi su questo terreno dell'immateriale. Seattle è una moltitudine che è una caricatura della moltitudine, nel senso che ha dei vestiti e ha dei corpi che però rischiano di svuotare di potenza politica la moltitudine nel momento in cui di nuovo questi corpi per fare politica, in quanto corpi, fanno un po' quello che fanno i partiti: nei numeri di *Le Monde Diplomatique* dopo Seattle ai teorici della critica del pensiero unico non pareva vero, il che è giusto, è gente brava e simpatica, ma c'era la proposta di voler mettere in piedi un parlamento internazionale o sovranazionale, per fare dei gruppi di lavoro con i corpi, con i rappresentanti del movimento internazionale ecologista. Qui si vede immediatamente come possa cadere in poco tempo una categoria, quella della moltitudine, che ha delle potenzialità proprio perché è una categoria politica e non è una composizione sociologica, quindi con i suoi corpi, ma è una categoria di pensiero che non è riducibile a dei corpi, dunque non è sociologica, non è neanche politologica nel senso dei sistemi organizzativi, le organizzazioni non governative ecc.: questo accade proprio perché non

si è ancora lavorato abbastanza su questa idea di un soggetto molteplice che è dentro ma è contro la globalizzazione.

Ripensandoci e cercando di ricostruire tutto questo percorso, l'ultima cosa che mi sembra veramente interessante è questa idea dell'impero che Michael Hardt e Toni Negri hanno sviluppato in un libro pubblicato negli Stati Uniti, *Empire*. E' un'idea piuttosto geniale, nel senso che da una parte effettivamente dire impero è molto più di quanto si possa immaginare, non significa dire pensiero unico, significa dire qualcosa che non è più riducibile all'imperialismo, il quale è sempre stato costruito sulla dialettica perversa tra centro e periferia, sviluppo e sottosviluppo, un dentro e un fuori. All'idea dell'impero io ci sto arrivando, se si vuole dal punto di vista dell'economista, seguendo e studiando quello che sta succedendo internazionalmente sul piano finanziario, però nel libro Toni e Hardt ci sono arrivati certo facendo i conti con la tradizione dell'imperialismo, però soprattutto attraverso la categoria della biopolitica, del biopotere; io vedo le cose e mi sento sempre più vicino a questa idea di impero però non partendo da lì, dal biopotere e quindi dalla tematica foucaultiana che è un po' al centro dell'impero. Dire impero significa dire che il nemico o meglio il centro è nella periferia anche, non solo al centro, e la periferia è nel centro; vuol dire quindi dare una definizione nella quale, io dico, l'altro è qui e qui è l'altro. Faccio un esempio: quest'anno gli Stati Uniti hanno dimostrato di avere da una parte ovviamente sempre la forza del dollaro che è la moneta internazionale, però allo stesso tempo di avere paradossalmente avuto un'evoluzione di tipo economico, finanziario e anche sul piano degli scambi commerciali di tipo asiatico, sono fortemente esposti dal punto di vista dell'indebitamento verso l'estero, sono anche esposti al loro interno agli effetti che una politica monetaria restrittiva potrebbe provocare proprio sul dollaro; supponiamo che a un certo punto tutti gli investitori che hanno investito nelle Borse di New York, visto il rischio di una svalorizzazione, dovessero prendere su, esportare i capitali e metterli in Europa o in Giappone, ci sarebbe veramente una crisi di tipo "asiatico" ma della capitale dell'impero. Quindi, l'Asia è negli Stati Uniti e gli Stati Uniti sono sempre in Asia, dunque dire impero significa rompere con quella dialettica del dentro e fuori, del centro e della periferia, sviluppo e sottosviluppo, che pure ha contribuito a dare una connotazione politica all'internazionalismo proletario o delle lotte, pur sempre basata su una solidarietà un po' volontaristica. E' sempre stato il limite della traduzione politica dell'analisi delle teorie dell'imperialismo quello di pensare che bastasse fare delle manifestazioni di solidarietà con i Vietcong: la sconfitta è avvenuta certo perché c'è stato un grosso movimento della pace e contro la guerra, però anche a causa della crisi interna all'esercito americano, è una crisi reale indotta anche da fenomeni reali, la rivoluzione culturale degli anni '60, della Beat Generation, dei Rolling Stones ecc., era una roba che entrava nelle vene della gente che era già a lottare in Vietnam, non erano solo parole e manifestazioni. Quindi, essere entrati in questa nuova visione delle cose che con una parola, impero, vogliamo riconfigurare, mi sembra interessante perché pone per esempio la lotta di una banlieu di Parigi o dell'hinterland milanese immediatamente sullo stesso piano di una lotta a Seattle, ma Seattle di Bill Gates, oppure nella Silicon Valley. Questo secondo me è importante, si pensi ai lavori della Saskia Sassen, *Città globali*, lei è veramente brava, è interessante, perché dice: "Le città globali sono i piedi dell'economia globale, sono le realtà urbane dove hai i broker però di notte hai le donne della pulizia che sono di colore o filippine che vengono a pulire gli uffici dei broker". Lei giustamente sostiene che questa è la realtà della globalizzazione, analizzando come poi realmente questa funziona: non è solo perché esistono le tecnologie informatiche o Internet, ma ci sono proprio dei luoghi, e tali luoghi sono queste stazioni dell'impero,

ma sono le stazioni che possono essere a New York, a Zurigo, a Milano, a Seul, a Singapore, a Tokyo e via di questo passo. Sono quindi delle stazioni di una grande rete ferroviaria virtuale dove si trasportano modalità di sfruttamento del sapere.

- *Tu prima parlavi della moltitudine, i conflitti che essa esprime e che esprimono i vari soggetti anche nella loro singolarità e nella loro differenza: non pensi che però in questo discorso vada considerata una pesante colonizzazione della soggettività da parte del capitale e un'imposizione dei propri modelli a partire proprio dai comportamenti, dai bisogni, dalle credenze, dalla cultura, dalle ideologie ecc.? Non pensi che molti conflitti vadano in una direzione funzionale al sistema piuttosto che in una dimensione di alterità? I bisogni di per sé non sono antagonisti, sono quelli che il capitale ha imposto, quindi i conflitti che da essi nascono si esprimono molto più in senso orizzontale e individuale che in forme di contrapposizione collettiva al sistema, perché si è esclusi da determinati benefici del capitalismo e non perché si è contro ad esso. Anche a Seattle sembra essersi visto questo: le forme di contrapposizione alla globalizzazione per molti partivano ad esempio da rivendicazioni protezionistiche o di determinati privilegi individuali.*

Certamente lì si è visto, perché quando si prendevano i programmi di lotta e le agende dei vari movimenti e delle varie organizzazioni ciò era evidente: come si fa da una parte ad avere il sindacato dei lavoratori americano, l'AFL-CIO, che lotta contro i dumping salariali, e dall'altra poi avere i rappresentanti dei paesi poveri? Oppure avere coloro che lottano contro lo sfruttamento nei paesi sviluppati, nelle periferie o nei paesi emergenti, e poi avere quelli che sono contro lo sfruttamento minorile nelle fabbriche della Nike in Indonesia? Voglio dire che per certi versi era un macello, ma io credo sia proprio quello che si diceva prima, ossia il limite di un'opposizione alla globalizzazione che ha bisogno per esistere di una sua corporeità. Faccio un esempio da economista: nel dibattito, o nella lotta, tra la old e la new economy (si prenda l'ultimo libro di Rifkin) una cosa che salta sempre fuori è che le imprese dot.com sono imprese che non hanno capitale fisico immobilizzato, che hanno la proprietà non dei mezzi di produzione come li intendiamo classicamente ma hanno la proprietà intellettuale. Sono imprese appunto immateriali e producono dei beni che non costano sotto il profilo della produzione materiale, costano dal punto di vista della dimensione immateriale, cioè del servizio; invece una General Motors ha le sue belle fabbriche, la proprietà non è solo intellettuale ma è proprio fisica. La forza però anche l'indeterminatezza è quella che poi causa i crolli borsistici perché qui non si vedono ancora i profitti di queste imprese dot.com, però ci sono anche la difficoltà di valutare la forza economica con i vecchi criteri usati dagli analisti per le imprese che hanno un capitale tangibile, immobilizzato. A me serve questa analisi non tanto per vedere chi vince e chi non vince, perché credo che non sia questo il vero punto; il fatto è che l'assenza di capitale immobilizzato è in un certo senso l'assenza di un corpo fisico dentro il quale poi l'impresa dot.com, l'impresa nuova della new economy si sedimenta, si fa studiare, si fa vivisezionare, si fa valutare: la nuova economia il corpo non ce l'ha lei, lo produce entrando nei nostri corpi. Si prenda il caso di questo problema della natura monopolistica della new economy: questa significa che tu sei in una posizione di costringere la gente ad assuefarsi, a far suo il sistema operativo di Microsoft, perché lui ha avuto il tempo sufficiente per tirare fuori i concorrenti e quindi passare e diventare il sistema che usano tutti. Questa è la teoria dei rendimenti crescenti, io l'ho scritto in un articolo su *Il Manifesto* in cui facevo l'esempio della Ramington, la produttrice di macchine da scrivere che, per ragioni che avevano poco a che fare con il miglioramento tecnologico, aveva disposto le lettere

della tastiera in modo tale da rallentare la velocità, perché allora, se si scriveva troppo velocemente, si accavallavano le lettere. Però, proprio la Remington, a partire da quella tastiera e da una posizione dalla quale ha imposto agli altri produttori le macchine da scrivere con quella tastiera, ha fatto sì che oggi miliardi di persone usino quella tastiera: essa è una cagata, oggi potresti cambiare, ma chi è che lo fa? Per perdersi tutto il mercato? Non è ergonomica, tu potresti scrivere molto più svelto, ma ormai la tastiera è quella, come Windows è il sistema operativo. Questo vuol dire che la colonizzazione non parte da un corpo che si dilegua, ma da un comando, da una proprietà, da un monopolio che entra nei nostri corpi: perché oggi noi la tastiera della Remington la usiamo ed è naturale, noi abbiamo naturalizzato l'uso. Noi oggi il corpo lo viviamo appunto nella sua versione negativa, nel momento in cui agiamo partendo da quelli che sono i nostri bisogni: se ho un bisogno di scrivere oggi io lo soddisfo usando una certa modalità di scrittura a macchina che è quella lì, punto e basta; il problema è di trovare una modalità che permetta di sottrarre il corpo a questi body-snatchers, a questi invasori, a quello che è il nuovo comando dell'economia postfordista, immateriale, del general intellect messo al lavoro. Il general intellect deve dunque sottrarre il corpo, è per questo che dicevo che il problema è sviluppare il pensiero della differenza in modo tale che non si corporeizzi.

Ho letto un bellissimo articolo di Lia Cigarini sul rapporto tra le donne e il lavoro, in cui alla fine dice che ci sarà una lotta sul posto di lavoro tra uomini e donne, perché le donne vedono il lavoro in un certo modo e gli uomini lo vedono in un altro: è una lotta che è orizzontale ma non si verticalizza proprio perché è di nuovo un passare dalla differenza al corpo che è portatore della differenza, però il corpo portatore della differenza può solo lottare con altri corpi e quindi restare su questo piano orizzontale. Dunque, trovare il modo di decorporeizzare significa rendersi conto che la moltitudine è ciò che sa sottrarsi a questa invasione e colonizzazione da parte del capitalismo del general intellect. E' chiaro che questo è un passaggio difficile, però ci deve vedere impegnati a lavorare: c'è comunque già in Marx questa interessantissima questione. Nel '900 nel marxismo si è parlato e dibattuto molto del problema della trasformazione dei valori in prezzi, la destra ha sempre usato la contraddizione di Marx come contraddizione logica per dire che è una stupidaggine, che non regge questa nuova teoria, dimenticando che era una critica dell'economia politica, non era una nuova teoria alla stessa stregua dell'economia marginalista, della teoria classica. In Marx c'è già chiaro e tondo il problema dell'impossibilità di ammortizzare il capitale fisico, il capitale fisso, costante, nel senso che il lavoro vivo crea valore di scambio ma non crea quel valore che tu devi mettere sotto forma di prezzo per poter accumulare quella somma di denaro tale da poter ammortizzare quello che hai investito in macchinari, che è il lavoro morto, il lavoro passato, il lavoro contenuto. Di questa contraddizione Marx è perfettamente consapevole, in *Teorie sul plusvalore* ci sono diverse pagine dove fa vedere che uno non riesce ad ammortizzare neanche un coltellino sulla base della teoria del valore-lavoro, perché il lavoro vivo crea solo nuovo valore, non crea nuovo valore tale da poter sostituire il vecchio valore, quello già immobilizzato nei macchinari. Oggi noi abbiamo a che fare con un'economia che sempre più si libera di lavoro morto, al limite lo prende in affitto come dice giustamente Rifkin, oggi il capitale fisso, delle macchine, è visto anche dagli analisti della new economy più come un ingombro, come una non ricchezza, come una ricchezza negativa piuttosto che come una ricchezza: oggi avere una fabbrica non è un vantaggio, perché una fabbrica non sta mai dietro alle innovazioni, oggi è meglio affittare, prendere a leasing gli strumenti, usarli e poi dopo basta, quindi non è neanche più quello il punto. Però, allora vuol dire che tu hai tolto al

capitale costante il corpo fisico, fisso se vuoi, non hai più questo, hai un lavoro vivo immateriale che non è depositato in capitale costante. Ora, come si fa ad ammortizzare comunque? Perché tu fai delle spese di investimento iniziale, Microsoft per Windows ci ha cacciato dentro 500 milioni di dollari o una cifra del genere. Poi dopo, oltretutto, quando butti fuori sul mercato dei prodotti che non costano niente, che anzi puoi riprodurre piratescamente, come fai a recuperare e quindi ammortizzare quanto hai investito inizialmente? L'unico modo per farlo è di produrre tu stesso un corpo da ammortizzare che è il consumatore. Il problema è sempre stato quello, anche ai tempi di Marx quello che il capitale non riusciva a fare in termini di prezzi riusciva a farlo in termini di monopolio sui consumatori e contro i concorrenti. Nella new economy l'ammortamento l'hai con una forma di assuefazione, la chiamano fidelizzazione, chiamala come vuoi ma insomma è un restringimento della libertà di pensiero e di azione quindi. Questo è il modo con il quale oggi si ammortizza, nell'economia fordista era creando l'operaio che comprava l'automobile (la Ford, o la Fiat ecc.), quindi c'era una forma di salarizzazione del cervello sul lato del consumo: non eri libero tu come consumatore, eri libero di comprare questa o quell'altra automobile, la tua lotta per il più salario era valida nella misura in cui produceva potere, contropotere, ma non è mica stata la lotta sul salario che ha destabilizzato il capitale, è stata la soggettività che dentro questa lotta sul salario è stata messa al lavoro politico e che è stata all'origine della crisi del modello fordista. Magari adesso ragiono in termini un po' meccanici, però c'è la storia del lavoro vivo che non può essere usato per ammortizzare il capitale costante, cosa che è tra l'altro messa in evidenza da marxisti ricardiani tipo Benetti, Cartellier ecc., in Francia, proprio negli anni '70, quando Toni era là e questi, pur essendo di sinistra, però di fronte a questa contraddizione avevano anche loro buttato Marx dalla finestra, dicendo "non ci interessa". Invece Marx è interessante proprio laddove non è logicizzabile, dove si dimostra irriducibile alla formalizzazione logica, perché è lì che viene fuori la soggettività e il problema di una lotta che non è più neanche in termini dialettici, una lotta che esce dal rapporto dialettico con il capitale ed entra in un territorio che è sconosciuto al capitale, dove esso è sempre in ritardo.

Allora, per quanto riguarda quello che dici tu, a proposito delle lotte di Seattle, per quanto entusiasmanti, perché è chiaro che sono godibili da vedere e magari anche da partecipare, interessanti sono alcune cose, come il fatto che si è fatto uso di Internet per organizzare e preparare, però è anche vero che quando si va ad analizzarle è proprio laddove si vuole trovare un terreno comune che ci si rende conto che siamo ancora distanti e lontani per quella che si intende per categoria politica che fa della moltitudine il suo soggetto antagonista. Ripeto, secondo me la moltitudine diventa categoria politica nel momento in cui è capace di mettere in campo, attivare comportamenti soggettivi di attivo sottrarsi dal corpo e dalla corporeizzazione. Adesso io non saprei andare oltre, per vederci più chiaro: probabilmente l'attivo sottrarsi da questa traduzione in termini di corpi di questo soggetto che chiamiamo moltitudine ha dei percorsi differenziati, per esempio incominciando a criticare la traduzione in termini di parlamento sovranazionale di questo potenziale di lotta, per esempio andando a vedere dentro il movimento della moltitudine quelle che sono più che altro le modalità con le quali questo movimento non si sottrae. Io adesso non le so anticipare, ma per esempio mi avevano colpito questi interventi post-Seattle in cui mi sembrava così poco e così impotente proprio laddove avevi visto una potenza in azione, ho detto "ma no, non è possibile che si arrivi qua a proporre questo". Per esempio, mi sono trovato a Bologna all'inizio di giugno, ero lì per caso, con degli studenti, siamo andati a mangiare con Bifo e alla sera siamo andati ad un'assemblea in vista del No-Ocse: è stato impressionante, era in un teatro occupato e

c'era un casino di gente, di realtà, di gruppi. E' lì che si giocano le cose, di fronte a determinate soluzioni o obiettivi che di volta in volta si costruiscono o si portano avanti in vista di queste che sono delle scadenze, le quali sono determinate a volte dai movimenti a volte dal capitale stesso, dall'Ocse o dagli Ogm. Io credo che la risposta stia lì, io potrei stare anche dieci anni a pensare a cosa vuole dire l'attivo sottrarsi da parte della moltitudine da questa traduzione in corpore della sua resistenza o comunque della sua differenza, e non troverei un fico secco, non riuscirei a inventare niente. Però, credo che quella sia un po' la strada che dovremo percorrere. Ci sono poi degli esercizi di analisi e di riflessione teorica, per esempio a me adesso piacerebbe andare a rivedere questa cosa, sembrava ormai chiuso il capitolo sul capitale fisso, ammortamento, lavoro vivo, i bravi economisti, i più bravi di allora hanno detto "vedete, qui non è possibile": e guarda caso ritorna fuori proprio perché oggi il conflitto e la tensione tra old e new economy è un conflitto di valutazione, i prezzi dei titoli delle imprese si dice che sono stratosferici, non hanno niente a che fare, per realizzare i profitti che si riflettono dentro quegli indici del Nasdaq dovrebbero passare quarant'anni, ma proprio perché c'è un portare sul terreno della old economy qualcosa che ha a che fare anche con forme di ricchezza e anche quindi con le categorie del profitto che sono incommensurabili rispetto a quelle della old economy o comunque di un'economia che in qualche modo rimanda a un'economia fordista per certe sue caratteristiche, in questo caso per il capitale costante, fisico. Per esempio, una cosa che colpisce è che comunque tutti gli analisti dicono (e anche a ragione usando i criteri di valutazione che ci sono e non semplicemente facendo l'elogio o analisi entusiastiche della new economy) che questi indici della nuova economia sono sballati, e in effetti poi in parte sono crollati; però sarebbero dovuti crollare molto di più per ritornare a dei livelli normali, oggi sono ancora molto elevati, ci sono degli alti e bassi però restano ad un livello che è ancora perlomeno del 30% al di sopra di quello che erano un anno, un anno e mezzo fa. Gli investitori non sono solo i grandi ma sono soprattutto e sempre di più anche i piccoli, comunque sono sempre di più investitori che hanno dirottato i loro risparmi sulle Borse per ragioni di pensionamento: da parte di tutta questa moltitudine di gente, che si gioca poi la pensione come suol dirsi, proprio come te la giochi al casinò, c'è comunque una percezione della ricchezza che è irriducibile ai criteri di valutazione degli economisti. Per quanto riguarda queste imprese della new economy i loro titoli saranno sballati, però il fatto è che la gente ci crede un po', e ci crede di più degli economisti: ora, perché ci crede di più? Intanto perché è costretta a crederci, perché comunque conviene loro crederci perché se no magari ci perde molto; ma al di là di questo ci crede perché c'è probabilmente una percezione della ricchezza che queste possono effettivamente produrre come ricchezza sociale e non solo come ricchezza dell'impresa x o dell'impresa y, quindi dei suoi profitti: c'è una percezione di questa ricchezza che secondo me è più adeguata e più giusta rispetto alla percezione (nel senso del calcolo, della misurazione della ricchezza) degli economisti. Questo vuole anche dire che la new economy probabilmente è una anti-economy, perché comunque è molto più basata su una valutazione soggettiva, percettiva che non su una valutazione dall'esterno, con strumenti esterni.

Ritorniamo sempre a questo fatto, ciò che è il punto di vista esterno che entra dentro il corpo, l'impossibilità di distinguere tra centro e periferia, tra dentro e fuori, questa idea anche dell'impero applicata agli stessi criteri di misurazione, di azione e di misure di politica economica e finanziaria. Oggi uno dei problemi della crisi monetaria, per esempio, è proprio il fatto che non riesce più a stare fuori, a comandare dall'esterno; è l'interno che comanda la Banca Centrale, basti pensare all'evoluzione di Greenspan

stesso, era un monetarista duro e puro e adesso è uno che, prima di prendere una decisione fa millecinquecento telefonate in giro per tutti gli Stati Uniti, cioè parla con la gente dall'interno, non è il presidente di una Banca Centrale che dice "adesso si fa all' $x\%$ il tasso di interesse". Qui non si capisce più niente se si sta relativamente fuori, se si è relativamente esterni, perché non abbiamo più nessuno strumento per stare fuori e guardare il mondo, l'unico modo è di guardarlo dall'interno e poi ancora. Quante volte si è detto "il petrolio, è partita l'inflazione", poi dopo un mese ti rendi conto che non è poi così vero, perché, per quanto importante, in un'economia che ha sempre più in altre forme le sue materie prime, che sono le materie immateriali appunto, immaterie prime, non dipende più come dipendeva in passato dai prezzi del barile di petrolio, vi dipende molto di meno. Però continuiamo ogni volta a stramazze, "qui parte l'inflazione" e via tutti a scrivere su questo, ti aumentano i tassi d'interesse e poi l'unica cosa che ti risulta è che ti sono aumentati gli affitti o la benzina per il pendolare, ma poi tutti gli altri prezzi non aumentano. Dunque, è una specie di autolesionismo perché, usando le categorie fordiste, si contribuisce a fare aumentare i prezzi quando non c'è nessunissimo motivo e in tal modo l'unica roba che aumenta sono i tassi ipotecari, perché sono quelli che aumentano sempre e quindi la si prende in quel posto come inquilini o come proprietari indebitati. Ma è sempre questo problema del rifiutarsi di pretendere di dettare, anche dal punto di vista dell'azione politica, del conflitto ecc., delle modalità, delle scadenze ma dall'esterno. E' un po' l'equivalente di quello che si diceva, cioè il ridurre la differenza a una cosa che è contenuta o espressa o sigillata su un corpo, per il sesso, per l'agenda dell'organizzazione tal dei tali, perché il corpo ti mette dentro le cose, ti fa agire sempre di più in modo che alla fine è nocivo per la moltitudine, perché in questo senso è equivalente ad una banca nazionale o centrale che vuole lottare contro l'inflazione e lottando contro di essa in realtà distribuisce in modo perverso la ricchezza, in quanto la ricchezza si crea in termini non inflazionistici: la new economy è un'economia semmai deflazionistica o disinflazionista, ma non è inflazionistica. Però se tu continui ad agitare lo spettro dell'inflazione per ogni scoraggia dei prezzi del petrolio, alla fine crei un consenso per aumentare i tassi di interesse che alla fine vanno a nuocere a dei soggetti che pur sempre sono importanti, gli inquilini per esempio. Adesso faccio degli esempi strampalati, ma sempre per tornare a quel problema del come essere di nuovo dentro, e qui ritorna il primo Tronti fra l'altro, quello del dentro e contro: "dentro il keynesismo," diceva "dentro lo Stato-piano, dentro l'economia fordista, però pur sempre contro". Dentro voleva dire essere funzionali anche alla crescita con il più salario, perché il più salario era funzionale ad una crescita del capitale quando esso aveva bisogno del consumo; però nello stesso tempo contro, perché questo nostro essere dentro era allo stesso tempo un modo di creare e di produrre una soggettività che (Tronti parlava degli operai) è una soggettività pagana, cioè che rifiuta l'interesse generale, è partigiana, parziale, settaria, è la soggettività della differenza. Il capitale pretende sempre dai suoi stessi oppositori un senso di responsabilità, un senso dello Stato, un senso dell'interesse generale ecc.: l'operaismo è nato sulla parzialità, se vogliamo oggi si dice singolarità, ma allora il punto di vista era il punto di vista della differenza, la differenza che per essere forte deve essere dentro però, dentro semmai il corpo del capitale ma non dentro il suo corpo.

- *Rispetto all'analisi che facevi in precedenza, anche in termini di soggettività politica e al di là della repressione, secondo te quali sono stati i limiti che, nell'ambivalenza delle lotte, hanno portato ad una metabolizzazione, normalizzazione e innovazione da parte del capitale anziché a momenti più avanzati di scontro e di rottura?*

Un po' ho cercato prima di parlare dei limiti ma analizzando la complessità del passaggio. Quando per esempio parlavo delle nuove povertà negli anni '80, i limiti non mi sembra il caso di individuarli come limiti di una teoria. Certo, di limiti se ne trovano dappertutto, per esempio uno grosso è stato che, se parliamo della nascita del femminismo, c'è stata una visione completamente reazionaria della donna dentro alle organizzazioni, questo era un limite culturale assolutamente atroce, che per altro probabilmente esiste ancora, anche magari nelle migliori organizzazioni politiche, non lo so, mi immagino. Questi sono dei limiti contro i quali i movimenti si sono scontrati e questi sì mi interessa individuarli, perché sono quelli che sono stati in qualche modo superati o messi in crisi dall'interno dei movimenti stessi. Per quanto riguarda la domanda, lì faccio più fatica a parlare di limiti perché è veramente difficile individuarne di specifici riferibili a corpi teorici o a linee politiche, nel senso che secondo me è più complessa la cosa. Per esempio, come si fa a parlare di limite nei confronti delle tematiche della povertà di un movimento, quello operaio, che è nato dalle lotte contro la povertà nell'800, però ha prodotto la classe operaia, ha prodotto la storia del movimento operaio, e che proprio dentro questa sua forza ha dovuto fare i conti con un limite che però non era suo, era il limite posto da un capitale che attraverso la produzione di povertà ha trovato impreparato un movimento che nel corso di centocinquanta anni aveva lottato contro la povertà? Se vuoi è un paradosso, un rompicapo. Per esempio, io mi ricordo la reazione di un Toni che dice "ma cos'è sta roba? povertà?", poi dieci anni mi ha detto "ah sì, ho capito"; ma nota bene che non è che l'avessi scoperta io la povertà, io sono stato pagato per fare una ricerca sulla povertà, non sapevo neanche che ci fossero le nuove forme di povertà, per essere onesti. Dopo è capitato che in effetti queste erano le realtà che sopravanzavano di molto le mie stesse idee, aspettative e via dicendo, ma per ragioni diverse dalla mia consapevolezza. Ma come posso dire che il limite è stato che noi dell'operaismo non pensavamo neanche alla povertà quando poi invece nelle periferie, nei quartieri o nei centri cittadini e metropolitani stava scoppiando questa nuova realtà? Semmai è un limite che è dovuto al fatto che noi avevamo percorso una strada di assalto al cielo e non di gestione della miseria, questa l'abbiamo sempre rifiutata, semmai si andava a rubare piuttosto che accettare i limiti e le soglie di povertà definite dal Ministero. Però ce l'hanno scaraventata addosso la povertà: chi di noi non ha conosciuto in quegli anni momenti di reale povertà perché non sapevi più a che santo attaccarti o appellarti? Per non parlare dei milioni di persone che l'hanno subita. Questo è un attacco, quindi semmai il limite è quello che ci fa continuare a pensare in termini di organizzazione: il limite è quando non vinci, il limite è quando non la fai la rivoluzione, quando dieci anni, un anno o cinque minuti prima ti mettono in carcere o ti sconfiggono, ma questo è il limite di una storia che è fatta sulla lotta, sullo scontro, su chi vince e chi perde. Probabilmente il grosso limite è sempre il fatto di pensare in termini insufficientemente organizzativi, sottovalutando il nemico, perché questo è terribilmente forte e noi siamo magari molto forti su certe cose ma molto deboli su quella che addirittura è la consapevolezza della forza del capitale, e della sua forza organizzativa. Direi che se vogliamo parlare di limite forse parlerei in questi termini.

- *Secondo te, in questo quadro che delinei, insieme al dentro come è possibile pensare a delle forme di essere contro, quindi a una classe (o a una moltitudine) anche contro se stessa, dunque per la tendenziale formazione e costruzione di una controsoggettività o comunque di una soggettività che sia diversa da questa qua,*

colonizzata dal capitale? Come ciò può entrare in relazione ad un discorso sulla soggettività politica?

E' un po' il discorso che si faceva prima, il capire che il linguaggio e le parole oggi si dice che producono cose, e come producono cose: il postfordismo è una svolta linguistica che dimostra come il linguaggio non sia solo qualcosa che ci permette di riferirci e di relazionarci al mondo concreto ma che lo produce. Il linguaggio è come una chiave inglese in un'economia basata sul general intellect, sull'immateriale, sul sapere: è una tecnologia produttiva il linguaggio. Dunque, questo vuol dire riuscire a praticare io la chiamo una guerriglia linguistica, cioè dentro il linguaggio, in questo vastissimo e infinito territorio che è il linguaggio trovare le parole che ci sottraggano da una riduzione del nostro parlare a un parlare salariato, a un lavoro salariato, quindi un parlare di noi non come forza-lavoro ma come potenza di valorizzazione, parlare di noi non come corpo che deve essere così condizionato dal salario ma come corpo che si materializza. Ci sono dei passaggi, io credo per esempio che queste crisi borsistiche, proprio nelle sue forme più suicidarie, siano crisi che rinforzano l'idea del reddito di cittadinanza, di un reddito sganciato dall'imperativo del lavoro. Perché la gente investe in Borsa, al di là della maggioranza della gente che sempre più investe per ragioni di pensione? Perché spera tanto di fare l'affare, di fare un guadagno che permetta di vivere con più agiatezza, di non dover lavorare troppo e via dicendo. Sono quelli che poi purtroppo, non a caso, si prendono delle mazzate della miseria, perché è proprio la logica borsistica stessa a un certo punto a eliminare questa miriade di piccoli investitori che sottraggono il controllo sui valori borsistici. Però sono i soggetti più interessanti, perché loro sicuramente rischiano tutto quello che possono ma proprio perché hanno questo miraggio, perché perseguono il sogno di una vita non condizionata dal lavoro per quanto riguarda il movimento, il piacere, la riproduzione, la vita. Quindi, mi sembra che questo ammassamento e afflusso di risparmio sui mercati borsistici in qualche modo sia una palestra nella quale milioni di persone si esercitano all'idea di un salario e di un reddito di cittadinanza. In un rapporto individuale con la Borsa tu sei sempre perdente, come sulla massa perde sempre uno che ha un rapporto individuale con le slot machine o con il gioco d'azzardo: questo non vuol dire buttare via il bimbo con l'acqua sporca, ma vuol dire tenere vivo, saldo, saldare questo desiderio di un reddito sganciato dal lavoro e però trasporlo su un piano di rivendicazione collettiva, di reddito di cittadinanza appunto. Per cui queste forme io le vedo un po' dentro questa nuova dinamica e funzionamento che però è un funzionamento dell'economia, che è finanziario, e che però, come diceva Holderling, laddove è il rischio lì è la salvezza, cioè dove massimo è il rischio dobbiamo vedere come tradurre la salvezza politicamente: la salvezza in questo caso, nel massimo rischio del gioco in Borsa, è in una forma collettiva di un reddito sganciato dal lavoro.

- *Non credi però che anche questo discorso sul reddito rischi di essere un passo insufficiente se poi bisogni, desideri, comportamenti ecc. restano questi, imposti dal capitalismo e accettati dalla classe, ossia se non si costruisce una soggettività altra da quella esistente?*

Questo sì, ma è un passo che non è poi così minore. Intanto lo vedo come quasi inevitabile, per quanto difficilissimo, perché per esempio è sempre più difficile vedere la traduzione pratica di una cosa del genere, non sarà certo un salario erogato dallo Stato, non credo proprio, saranno delle nuove forme di mutualizzazione del rischio e di redistribuzione proprio dentro questo universo frastagliato fatto di disoccupati, di

pendolari, di lavoratori atipici ecc. Però, al di là di questo è un passo credo necessario, oltre che quasi inevitabile, perché io penso che la soggettività oggi se non recupera un minimo non dico di agio, ma un minimo di sicurezza, è fottuta: è molto duro lottare quando si è poveri sul serio, non hai il tempo. Io la povertà un po' perlomeno l'ho indagata, mi ricordo bene quando parlavo con delle donne, famiglie monoparentali, giovani, tra l'altro persone splendide, e cercavo di capire come la pensavano politicamente, e loro mi dicevano: "Quando arrivo a casa la sera l'unica cosa che riesco a fare è guardare la televisione, Canale 5, mica mi metto a leggere *Rosso* o *Posse*". Nel senso che la povertà, o comunque la non sicurezza, è una cosa che ti tira scemo, ti stanca, ti toglie le energie. Quindi, la preconditione per un discorso sulla soggettività altra è che ci sia in qualche modo un minimo non dico di contratto o di compromesso sociale, perché mi sembra che oggi sarebbe veramente come parlare del sesso degli angeli, ma di articolazione tra flessibilità e precarietà e sicurezza sociale. Io proprio non riesco a vedere come si possa entrare nel merito della questione di una soggettività antagonista se non contemporaneamente (uso questa espressione consapevolmente) parlare di un minimo di garanzie di reddito, o se non questo di garanzie di mutualizzazione. Lì devo dire che sono abbastanza d'accordo con le ultime pagine di Zygmunt Bauman su *La solitudine nella globalizzazione*, dove appunto dice che è chiaro che ciò non è la soluzione, il problema che poni resta, ma secondo me non resta tale e quale, acquista una maggiore possibilità di essere sviluppato.

El arte de la crisis
SEMINARIOS SOBRE LA CRISIS SISTÉMICA DEL CAPITALISMO
MNCARS&Universidad Nómada

Seminario-conferencia & Laboratorio investigación-acción con
Christian Marazzi & Yann Moulier Boutang

Seminario-conferencia
La crisis financiera y la precarización de la existencia.
La dinámica del endeudamiento.

FECHA: 27 de febrero de 2009, 17:30 h.-21:30 h.
LUGAR: Salón de Actos del Edificio Sabatini, calle Santa Isabel 52
Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía. Madrid.

Laboratorio investigación-acción
Crisis financiera, investigación de las cuencas del
trabajo cognitivo y emergencia política del *general intellect*

FECHA: 28 de febrero de 2009, 11:00 h.-14 h.
LUGAR: Traficantes de Sueños, Calle Embajadores, 35. Madrid

Presenta: Universidad Nómada

FECHA: viernes, 27 de febrero de 2009, 17:30 h.-21:30 h.
LUGAR: Salón de Actos del Edificio Sabatini, calle Santa Isabel, 52
Museo Nacional Centro de Arte Reina Sofía. Madrid.

Este seminario pretende dilucidar cómo los mercados financieros han operado durante los últimos treinta años como poderosas matrices de organización de la vida económica y disciplinarización social a escala global, generando nuevos procesos de subjetivación, formas inéditas de socialidad, privatización del lazo social e individualización así como modelos de politicidad cada vez más autoritarios. Al mismo tiempo, estos mercados han impuesto un modelo de acumulación novedoso y contribuido a desencadenar un intensísimo proceso de transformación del viejo aparato productivo fordista, de la forma Estado, de los modelos constitucionales y de sus equilibrios de clase. En este arco temporal, por consiguiente, la transición del paradigma del capitalismo industrial al capitalismo cognitivo ha encontrado en los mercados financieros desregulados globales un poderoso artífice e impulsor de transformaciones sociales de gran calado que hubiera sido muy difícil imponer sobre las sociedades actuales por medios estrictamente políticos.

Igualmente, en el Sur global, los mercados financieros impusieron una disciplinarización social contundente que dio lugar a la extroversión de sus economías, a la redefinición de las alianzas políticas y de las relaciones de clase y a la conformación de nuevos modelos de crecimiento. Los mercados financieros participaron también de modo complejo en las estrategias de acumulación de las áreas de la economía global mejor dotadas (China, India, Brasil, países del Golfo) para acoplarse con las

necesidades y demandas del mercado mundial capitalista y las estrategias de poder de los países occidentales, trastrocando definitivamente los viejos equilibrios económicos y las antiguas relaciones de dependencia y desencadenando procesos muy potentes de reconfiguración geopolítica de las relaciones de poder globales.

Todos estos procesos tuvieron un fortísimo impacto en el pacto social vigente entre las clases y en las formas de reproducción social de las poblaciones del planeta. En nuestras sociedades, la disciplinarización financiera constituye el correlato sistémico de los procesos de precarización, pobreza y exclusión así como de los flujos migratorios que han caracterizado a la economía mundial durante los últimos veinte años. El análisis de esta financiarización de la economía y de las relaciones sociales concomitantes se abordará a partir de las transformaciones de la composición de clase de la actual intelectualidad de masas que caracteriza nuestras sociedades y de la trama social de cooperación que posibilita hoy los procesos de acumulación de capital al hilo de la profunda precarización e inseguridad que caracteriza a las metrópolis contemporáneas.

El arte de la crisis como red de respuestas antagonistas a las estrategias de privatización y de descarga de aquella sobre la sociedad para que no se resuelva en clave reaccionaria y antiglobalitaria sin modificar drásticamente la organización sistémica ni la estructura de poder que la ha desencadenado.

Presenta: Universidad Nómada

Organizan: MNCARS & Universidad Nómada

Christian Marazzi (1951), economista, ha enseñado en las Universidades de Padúa, Lausanne y Ginebra y en la State University of New York. En la actualidad es profesor y director de investigación socioeconómica en la Scuola Universitaria della Svizzera Italiana, habiendo trabajado previamente en el Departamento de Asuntos Sociales del distrito del Ticino. Autor de numerosas publicaciones sobre las transformaciones del trabajo y la economía en el posfordismo, destacan entre sus obras *La povertà in Ticino* (1987); *E il denaro va. esodo e rivoluzione dei mercati finanziari* (1997); *Capitalismo e linguaggio. Capitale & linguaggio. Dalla new economy all'economia di guerra* (2002) y *El sitio de los calcetines. El giro lingüístico de la economía y sus efectos sobre la política* (2003). Recientemente ha editado, con Sylvère Lotringer, *Autonomi. Post-Political Politics* (2007).

.

Yann Moulier Boutang (1949) es profesor de economía en la l'Université de Technologie de Compiègne y en el Institut d'Études Politiques de París y profesor asociado de la Ecole Supérieure d'art et du design de Saint-Etienne, desarrollando también su actividad en el marco del Laboratoire Isys-Matisse del CNRS-Université de Paris 1. Entre 1981 y 1990 dirige la revista *Babylone*, y posteriormente participa en la redacción de la revista *Futur antérieur*, junto a Antonio Negri y Jean-Marie Vincent (1990-1998). En la actualidad dirige la revista *Multitudes*. Otras obras suyas son *Althusser. Une biographie* (1992), *La révolte des banlieues ou les habits nus de la République* (2005); *De la esclavitud al trabajo asalariado. Economía histórica del trabajo asalariado embridado* (2006) y más recientemente *Le capitalisme cognitive* (2008).