

TEMA V

TENDENCIAS RECIENTES EN EL MERCADO DE TRABAJO (I): LA CONSTRUCCIÓN SOCIOHISTÓRICA DEL MERCADO DE TRABAJO CONTEMPORÁNEO: DEL FORDISMO AL POSFORDISMO

Antonio Santos Ortega
Dpto. Sociología - Univ. Valencia

Este tema presenta un conjunto de cuestiones relacionadas con las transformaciones históricas más recientes del trabajo y del empleo. Intentaremos aquí seguir su trayectoria en la segunda mitad del siglo XX para poder analizar las tendencias más recientes del mercado de trabajo que se proyectan hacia el siglo XXI y que sirven de contexto y de marco de explicación al surgimiento del desempleo contemporáneo.

No es posible comprender hoy la situación del mercado de trabajo si no se conocen los antecedentes inmediatos que han contribuido a dar forma al actual marco laboral y a generar el mercado de trabajo que conocemos y vivimos. Interpretar mejor los cambios en la actividad económica, en la estructura profesional, en los tipos de contrato, en la exclusión profesional o en las relaciones laborales, requiere contar con una aproximación sociohistórica que permita contextualizar las transformaciones más recientes en este terreno. Este será el objetivo genérico de este tema.

Para ello, nos detendremos en el periodo comprendido en esta segunda mitad de siglo, pues consideramos que en él se encuentran las claves para interpretar las dinámicas laborales actuales. El final de la II.^a Guerra Mundial en 1945 y la inmediata posguerra abren paso a un modelo de empleo que va a caracterizar a las sociedades industriales avanzadas durante casi tres décadas. Este prolongado periodo, que muchos coinciden en llamar fordista, se interrumpe en 1973, cuando la grave crisis del petróleo produce importantes alteraciones en las prácticas empresariales que tienen una incidencia decisiva en la configuración del empleo y el desempleo en nuestros días. Un breve repaso a la historia laboral más próxima en el ámbito occidental puede, así, facilitarnos la comprensión de los cambios actuales.

Para realizar este recorrido histórico, y con la finalidad de favorecer un análisis más detallado dividiremos esta segunda mitad de siglo en dos periodos: 1945-1973 y 1973-2000. En cada uno de ellos describiremos los aspectos más relevantes en tres grandes esferas de lo social: la esfera de las transformaciones sociopolíticas, la esfera de las transformaciones económicas y, por último, la esfera de las transformaciones ideológicas y culturales. Hay que señalar que esta periodización conforma un *continuum* histórico que hay que interpretar de forma compacta e interrelacionada, su partición responde básicamente a una mejor comprensión por parte del alumno.

V.1.-1945-1973: LA EXPANSIÓN DEL MODELO SOCIO-PRODUCTIVO FORDISTA. LA FORMACIÓN DE UN MERCADO DE TRABAJO ESTABLE

Los casi treinta años comprendidos en el periodo que aquí vamos a tratar han sido denominados «los treinta gloriosos». Estas tres décadas están marcadas por la extensión del modelo de desarrollo fordista, que se caracteriza por un papel muy activo del Estado en la regulación de la vida socioeconómica; por un crecimiento económico sostenido, basado en la producción y el consumo de masas y, finalmente,

por una mejora en el nivel de vida de amplias franjas de la población. Desarrollamos a continuación los rasgos claves de este periodo.

Las transformaciones sociopolíticas

Tras el final de la IIª Guerra Mundial, la estructura de las instituciones políticas se hallaba seriamente dañada por los efectos de las convulsiones bélicas. La intervención del Estado en esta Europa devastada se convierte en uno de los pilares para la reconstrucción de un área geopolítica trascendental para la evolución del capitalismo. Se ha argumentado que este reforzado papel del Estado traía aparejado un estilo desmercantilizador (Esping-Andersen, 1993), en el que lo público emergía con fuerza y cobraba una dimensión primordial en la política de la posguerra. El tipo y el grado de intervención del Estado es una variable crucial en una economía de mercado en la que prima la iniciativa privada y la empresa. En la regulación fordista, la implicación estatal es muy intensa y el Estado se sitúa como garante del interés general contra los excesos del mercado y de los intereses individuales o empresariales. El mercado como mecanismo de asignación y de regulación de la vida económica y social quedaba así suavizado. Guiado por la búsqueda de rentabilidad y por la racionalidad económica, el mercado no cubre perfectamente las necesidades sociales y desatiende a amplios colectivos de los cuales no puede extraer beneficios.

Muy resumidamente, podemos decir que las instituciones estatales, a través de esta provisión de bienes y servicios públicos, promueven salarios indirectos que complementan los ingresos salariales directos obtenidos por los trabajadores en sus puestos de trabajo. El consumo colectivo de los bienes ofrecidos por el Estado mejora la situación de amplios colectivos de la población, reduce los «fallos del mercado» e ilustra perfectamente la importancia de las conexiones entre la regulación política y la económica en el capitalismo. Como veremos más adelante, las alteraciones en el equilibrio de fuerzas entre el mercado y el Estado son determinantes para interpretar los cambios en el desarrollo del capitalismo.

Los dos procesos más representativos de esta dinámica desmercantilizadora que inciden en el ámbito del trabajo son : 1/ el desarrollo de sistemas de bienestar y de política social, que hoy se han popularizado con el nombre de Estado del bienestar y 2/ la construcción de un sistema corporatista de mediación y regulación de los intereses de los grandes actores sociales: capital/trabajo.

Respecto al primer punto, cabría, brevemente, señalar que a partir de 1945 crece el gasto público dirigido a poner en marcha los sistemas de salud, de educación, de protección social. Muchos de ellos tenían, evidentemente, precedentes a lo largo de todo el siglo, pero es en el periodo posterior a la IIª Guerra Mundial cuando cobran una dimensión más importante. El Estado del bienestar tiene una significación emblemática para la expansión de la idea de ciudadanía social, pues implica que la protección social y la mejora de las condiciones de vida están amparadas por las instituciones estatales, incluso en términos de derechos sociales –derecho a la educación, al trabajo, a la vivienda—. La extensión de esta noción de ciudadanía y derechos sociales se coloca en contraposición de la de individualidad y contractualismo de mercado propias del liberalismo más ortodoxo. Los sistemas fiscales del Estado se refuerzan para satisfacer este nuevo marco de bienestar y operan una redistribución de la riqueza que mejora su reparto entre las clases sociales.

Respecto al segundo proceso, puede decirse que el sistema corporatista se desarrolla en el marco de un Estado que busca mediar en el conflicto capital-trabajo. Las pugnas irreconciliables y el antagonismo de estos dos actores han marcado dos largos siglos de industrialización. En el periodo de la posguerra y con la fuerte influencia de las ideas keynesianas, el Estado pone en marcha procedimientos de mediación en el

conflicto socio-laboral, de manera que la producción de paz social y de consenso se sitúan en primer orden de preocupaciones del Estado. El grado de integración social y de crecimiento económico están, en la visión keynesiana, en función del aumento del empleo y del crecimiento de las rentas salariales. Cuidar estas esferas es, por tanto, trascendental para el buen funcionamiento económico y social: si el mercado no cumple bien con este cuidado, el Estado, ha de poner en marcha e intensificar los sistemas de pactos que regulen «pacíficamente» las relaciones empresarios-trabajadores.

Las políticas salariales y la negociación colectiva, las normativas sobre despido, jornada laboral, condiciones de trabajo, etc. son algunos de los productos concretos creados para armonizar los intereses de los capitalistas y los trabajadores y lograr un compromiso negociado entre las demandas de ambos. El equilibrio beneficia a todas las partes: los empresarios gozan de paz social y de rentabilidad y los sindicatos son reconocidos como actores representativos de los trabajadores y acumulan fuerza institucional. El sistema de relaciones laborales se estructura en torno a esta triangulación del conflicto que crea las bases del crecimiento económico: mientras que en las fábricas se producían mercancías, en las mesas de negociación se producía una mercancía intangible, como es la paz social, que, aunque no acababa con el conflicto estructural de las sociedades industriales, si aminoraba sus efectos.

A grandes rasgos, España se ajusta a las dinámicas que se acaban de describir, aunque el desarrollo del Estado de bienestar en nuestro país es políticamente tardío a causa de la dictadura franquista y económicamente menos fuerte que en los países donde el modelo fordista alcanza una configuración más típica. Asimismo, el Estado del bienestar en nuestro país condensa en pocos años las evoluciones más prolongadas en el tiempo en otros países europeos. Además de la debilidad mencionada, las mayores dificultades para conseguir consensos sociales, la fuerte tensión financiera, el peso de la familia como mecanismo de protección social y las carencias a la hora de conseguir una buena distribución de la riqueza y reducir la desigualdad social son algunas de las características del Estado de bienestar español.

Las transformaciones socioeconómicas

Si la estructura política estaba afectada por los estragos en las instituciones fruto de la guerra, la estructura económica no lo estaba menos. La escasez de bienes de todo tipo, y fundamentalmente de primera necesidad en una Europa arrasada, impulsó la hegemonía del sistema productivo taylorista-fordista y que garantizaba, por su elevada eficacia productiva, una rápida reconstrucción económica. Sus características fundamentales para la organización del trabajo consisten en la profundización y desarrollo del principio mecánico aplicado a los procesos de trabajo y en la estructuración de un modo de consumo típicamente capitalista, basado en el consumo de masas de mercancías estandarizadas. Producción en serie y consumo de masas son, pues, las dos bases sobre las que se apoya la expansión económica que se produce en Occidente en el periodo que transcurre entre los años 50 y hasta principios de los 70. El triunfo del fordismo supone también la supremacía del modelo de industrialización de la gran fábrica en la que se hace un uso altamente descalificado de la mano de obra. La monotonía del trabajador de la cadena de montaje es un tópico que permanece sólidamente anclado en las representaciones colectivas populares.

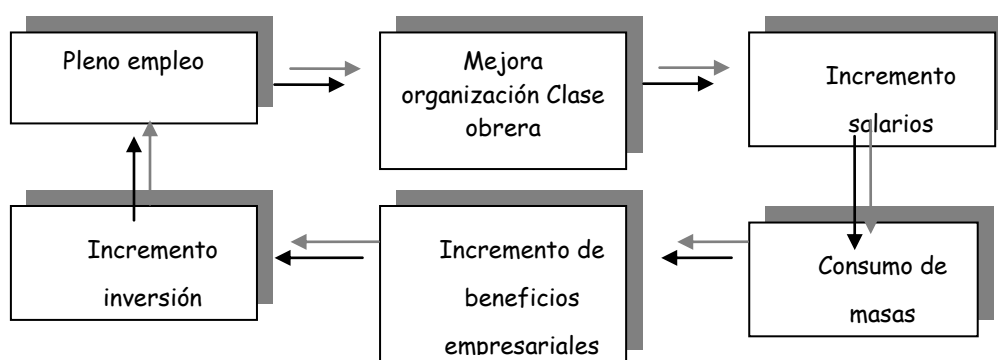
En las tres décadas que estamos considerando, el fordismo impulsa un modelo económico que guía el crecimiento de las economías occidentales y que ha sido llamado el «círculo virtuoso del fordismo». Su funcionamiento se basaba en aprovechar la alta productividad del sistema y la elevada necesidad de mano de obra, lo cual conduce al pleno empleo estable y a la existencia de un reducido paro

friccional, «de baja intensidad». Los sindicatos organizan con eficacia las reivindicaciones de los trabajadores y consiguen alzas salariales considerables. Todo ello garantiza que amplias franjas de la clase obrera entren en el proceso de salarización y dispongan de la posibilidad de consumir los productos que invaden el mercado. Así, los beneficios empresariales se acrecientan y con ello la inversión. Esta permite que se creen nuevos puestos de trabajo y que se reproduzca el ciclo de nuevo, reforzándose todos los eslabones de este esquema económico.

El pleno empleo estable, el consumo de masas, la alta productividad y los beneficios empresariales reinvertidos conformaron una espiral de expansión económica que se reflejaba en la evolución de la mayor parte de los grandes indicadores económicos.

Este «círculo virtuoso» funcionaba como un bucle que, retroalimentándose, afianzó el modo de regulación fordista. Las formas estables de relación salarial, que consolidaban una distribución entre capital y trabajo de los beneficios ligados a la productividad; la regularidad de los ingresos salariales; el «horizonte temporal» de los empresarios en cuanto a la expectativa de beneficios a largo plazo y los sistemas de crédito controlados por los Bancos centrales muy ceñidos a las necesidades de la economía, todos estos aspectos completaban el modelo de regulación fordista.

Fig.1. El círculo virtuoso del modelo económico del fordismo



Esta secuencia, aparentemente sin fisuras, imagen ideal del movimiento perpetuo en economía, entra en crisis poco después de comenzar la década de los setenta. Antes de analizar las diferentes interpretaciones que la explican, nos referiremos a los rasgos ideológicos y a la cultura social que se asienta en el periodo fordista.

Las transformaciones ideológicas

El crecimiento económico que acabamos de relatar no vino solo. La fuerte integración entre lo económico y lo social se convirtió en el factor fundamental que garantizó no solo una mejora del nivel de vida y confort entre los trabajadores, también las condiciones de vida social mostraron signos de una mejoría respecto a momentos anteriores. En sus inicios, el periodo está marcado por la influencia keynesiana, que preconizaba la mencionada integración de la racionalidad económica con la social como salvaguarda de una mejora del sistema.

Con la propagación de la noción de ‘sociedad salarial’ –caracterizada por un progresiva salarización de la población activa y por el peso del salario en las estrategias económicas de las personas–, se alcanza la asimilación e integración del trabajo asalariado en el modelo de acumulación capitalista (Castel, 1997). De esta manera, el trabajo asalariado es utilizado como fuerza que promueve el avance del

sistema. En el esquema anterior, puede observarse cómo la implicación de los trabajadores en el modelo es evidente y se concreta en la “inversión” de sus salarios en el circuito del consumo.

La integración económica de los trabajadores se acompaña, a lo largo de las tres décadas fordistas, también de una integración social. El peso de la iniciativa pública, la universalización de las prestaciones sociales, el recorte de las desigualdades, fruto de una mejora en la distribución de la riqueza, potenciaron una serie de tendencias que condujeron a las sociedades occidentales a un periodo de prosperidad social sobre el que la mayor parte de especialistas coinciden. Estas tendencias igualitarias se concretan en dinámicas sociales de gran calado como son la reducción de la polarización social y la consiguiente reducción de la distancia entre el vértice y la base de la estructura social; el incremento de la movilidad social y de los mecanismos de promoción personal y ascenso social; la extensión de una clase media amplia que perfila una sociedad homogénea en la que la presencia de los estratos intermedios se hace mayoritaria.

Los resultados de estas evoluciones: sociedades bien integradas, basadas en el pleno empleo, en la institucionalización de los conflictos y con una redistribución de la riqueza satisfactoria para la mayoría. La sociedad abierta, de clases medias, el aburguesamiento de la clase obrera, la sociedad del bienestar, de la seguridad, de las expectativas crecientes. Estas han sido algunas de las imágenes con que las ciencias sociales han identificado a las sociedades occidentales en este periodo en el cual se produce una fuerte integración de los grandes actores sociales en el funcionamiento del sistema económico y social.

Cabría discutir mucho, y de manera crítica, acerca del tipo de desarrollo social que se lleva adelante en este periodo. La cohesión social crece, pero con ella lo hace también la uniformización cultural, el consumismo descontrolado y el conformismo generalizado. Sin negar las ventajas sociales de la época, es necesario considerar críticamente los «beneficios» sociales del proceso de modernización fordista e inscribirlo en la historia, como antecedente y momento germinal, para comprender evoluciones posteriores ligadas a la extensión del individualismo y del promocionismo social actual. Finalmente, entre estos aspectos críticos hay que señalar cómo el modelo de trabajador del fordismo está marcado por un fuerte sesgo masculino.

V.2.- 1973-2000: DE LA CRISIS DEL FORDISMO AL NUEVO MODELO DE ACUMULACIÓN DEL CAPITALISMO GLOBAL

Esta segunda fase se inicia y está marcada por la crisis que en 1973 altera el sistema de equilibrios que había caracterizado al fordismo. En este apartado analizaremos las causas de la crisis y sus repercusiones en los ámbitos político, económico e ideológico. El intervalo de años que consideramos –1973-2000– se cierra con la fecha simbólica del año 2000, pero bien podría haber quedado abierto, pues las principales evoluciones que lo caracterizan están actualmente en marcha. Es este un periodo históricamente convulso y económicamente inestable, marcado por la crisis, el desempleo y el aumento de las desigualdades sociales. Por el contrario, el último lustro ha abierto un ciclo de crecimiento que algunos han calificado de «nueva economía» y que parece traer consigo una gran prosperidad, que hasta ahora se concreta sólo en los estratos más favorecidos de la población de los países occidentales. Es pronto aún para analizar en profundidad esta fase postfordista y más cuando las transformaciones se suceden con rapidez y las variables del mercado de trabajo fluctúan un tanto vertiginosamente. Contando con las cautelas que impone esta situación, nos adentramos en los principales rasgos que dan forma a este periodo y en las tendencias que influirán en los escenarios políticos, económicos

e ideológicos y en la configuración del mercado de trabajo y del desempleo del inicio siglo XXI. Como en el apartado anterior, se tratarán primero las transformaciones sociopolíticas y, posteriormente, las económicas e ideológicas.

Las transformaciones sociopolíticas

La espiral ascendente del Estado de bienestar en Europa se ralentiza, paraliza y cambia de estilo en la década de los ochenta. Con diferentes ritmos, y dependiendo de la fuerza de la tradición socialdemócrata en cada país, el impulso del Estado pierde fuerza. Si la desmercantilización había sido el estilo predominante de intervención estatal en la primera fase que hemos analizado, en esta segunda, podemos decir que las tornas se invierten y que asistimos a nuevos usos remercantilizadores. El énfasis en la eficacia de lo privado y el ataque a la idea de lo público -generador de rigidez burocrática y de costosas ineficacias-, impulsan un movimiento privatizador que, encabezado por la ofensiva liberal-conservadora, imputa al Estado buena parte de la responsabilidad en la crisis.

Los creadores de este diagnóstico neoliberal decretan un programa de recorte de funciones del Estado como remedio principal para reducir los rigores de la crisis. El mercado y la iniciativa privada deben volver a tomar las riendas de la sociedad pues son los expertos en generar riqueza. El Estado ha de limitarse a crear un marco que posibilite esta situación y debe interferir lo mínimo en la regulación de la economía. Esta idea de «Estado mínimo», plegado a los intereses empresariales y cubriendo sólo las funciones básicas en el terreno militar y en el orden público, se proyecta como horizonte futuro ideal de los planteamientos más ultraliberales. Se ha señalado a menudo cómo la naturaleza política de la crisis pesa más que las causas económicas a la hora de explicar el cambio remercantizador de la actuación estatal: el Estado estaba promoviendo demasiados progresos en el igualitarismo social y esto generó una reacción en las elites económicas con objeto de detener este avance. Era preciso que el capital se desembarazara de su dependencia del Estado y se liberara de las restricciones sociales; era preciso que el Estado se pusiera al servicio de la «competitividad» de las empresas, aceptando la supremacía de las «leyes del mercado».

La crisis se manifiesta en los dos frentes que se habían desarrollado en la fase anterior: 1) ralentización del gasto público y parálisis del modelo universalizador de Estado del bienestar; 2) crisis del papel de mediador-regulador en las relaciones capital-trabajo.

En el primer caso, en la mayoría de países occidentales se observa una interrupción del avance de los gastos sociales y de los programas públicos de alcance más universalizador –como la sanidad o la educación–, que habían producido mayores grados de igualdad social hasta entonces. Esta parálisis del gasto lleva ritmos diferentes en cada país, que dependen del grado de desarrollo alcanzado por sus sistemas de bienestar y de las coaliciones políticas progresistas que, coyunturalmente, pueden frenar el empuje de la corriente privatizadora dominante.

En contraste con el espíritu universalizador, los programas sociales más recientes adquieren un marcado carácter asistencial, dirigidos a colectivos específicos más desfavorecidos, programas en los que priman rasgos paliativos. Este tipo de intervenciones no remedian las desigualdades sociales estructurales del capitalismo, sino que las perpetúan y las afianzan al mantener a las poblaciones atendidas bajo control, en guetos asistenciales y sin posibilidad de mejoras reales en su posición social.

Los programas sanitarios y educativos públicos y universalistas más destacados, afianzados en el periodo anterior, mantienen una consideración positiva por parte de

la opinión pública y son por ello mantenidos. Los posibles costes electorales alejan a los gobiernos de decisiones tajantes de recortes en estas áreas. Sin embargo, incluso en estos terrenos, la ofensiva neoliberal y privatizadora se hace notar en aquellos países donde ésta se ha concretado en triunfos electorales de partidos liberal-conservadores, más afines a la privatización. En términos generales, la intromisión de la lógica privada en la sanidad o el progreso de las concepciones que intentan introducir la racionalidad económica y mercantil en la educación han avanzado.

En este contexto, la función redistribuidora y de reducción de las desigualdades que el Estado había promovido queda debilitada al producirse una pérdida de progresividad fiscal, que favorece a las rentas procedentes de beneficios y plusvalías frente a las rentas salariales. Por añadidura, la ola privatizadora se materializa en una canalización del gasto público hacia el saneamiento del tejido empresarial, con el consiguiente descuido de la iniciativa pública y de las necesidades colectivas. En este sentido, un abundante caudal de fondos públicos se dirige a apoyar financieramente la reconversión industrial, los expedientes de crisis y regulación de empleo de las empresas o a subvencionar contratos de fomento de empleo que, nuevamente, van a parar a manos de empresas privadas. Se ha señalado que lo que realmente se produce en esos años postcrisis de la década de los ochenta es una socialización del mal funcionamiento de la empresa privada, en muchos casos obsoleta y mal gestionada. El poder económico preconiza, por un lado, la retirada del Estado de la vida económica y, por el otro, se aprovecha de su fuerza para reconducir a su favor parte del presupuesto estatal. Esta doble moral es una actitud constante entre los más firmes partidarios del mercado y lo privado: cuando las expectativas de crecimiento son buenas, el mercado y las empresas son los artífices de ello; en cambio, cuando llega la crisis, se atribuye siempre la responsabilidad a la ineficacia del Estado.

El segundo frente en el cual se verifica el cambio de orientación y la pérdida de funciones del Estado es en la crisis de su papel mediador en el marco de las relaciones capital-trabajo. La creación de consenso entre estos dos actores y la consiguiente mediación estatal para regular sus intereses es sustituida por una progresiva subordinación al poder económico. Los partidarios del mercado insisten que éste no necesita regulaciones estatales perturbadoras del equilibrio económico y social. La función del Estado ha de ser la de apoyar a las empresas para salir de la crisis en que los países occidentales se hallan sumidos. De esta manera, todo el mecanismo corporativo montado en las décadas anteriores es cuestionado y, en ocasiones, invalidado por las organizaciones patronales, que se desentienden, en mayor o menor grado, de su funcionamiento, aprovechándolo cuando conviene y dando un plante cuando no. Las negociaciones tripartitas –Estado, sindicatos y patronal– entran en crisis; la individualización de las relaciones laborales se extiende y la negociación colectiva ve reducida así su fuerza como paraguas protector; el derecho de huelga y otras acciones colectivas quedan deslegitimadas y una auténtica oleada de desregulación y liberalización caracteriza la acción del Estado en el ámbito laboral a partir de los ochenta.

Las transformaciones socioeconómicas

La esfera económica presencia a raíz de la crisis de 1973 profundas mutaciones. A pesar del tiempo transcurrido, aún no existe un consenso acerca de las causas de la crisis y son numerosas las explicaciones y las versiones que se han propuesto. Los diferentes actores implicados –empresarios, trabajadores y sus organizaciones respectivas– y su mayor o menor responsabilidad en la crisis, así como la de otros factores –como las implicaciones del Estado o de variables como el cambio social, cultural, político–, se barajan en las variadas descripciones de la crisis. Abordamos a continuación un repaso por las diferentes versiones.

El detonante de la crisis fue el alza de los precios del petróleo decretada por los países exportadores. Una economía tan dependiente de esa fuente energética necesariamente habría de ver muy perturbados sus costes de producción y trastornado todo su funcionamiento económico. En los momentos iniciales, los economistas más convencionales enfatizaron el aspecto coyuntural de la recesión, prediciendo una pronta recuperación conforme los precios retornasen a los momentos previos a la crisis. Para estos mismos economistas, reducciones salariales y de la inflación colaborarían al retorno de la estabilidad económica. Estas explicaciones coyunturales pronto se vieron desmentidas por los hechos: en 1979, los precios volvieron a aumentar, consolidando la crisis estructural y obligando a los especialistas a analizarla en términos más profundos. Su resolución no vendría por ajustes provisionales sino por transformaciones fundamentales en el sistema capitalista.

Hoy, a más un cuarto de siglo de la crisis, puede asegurarse que la envergadura de los problemas que estaban tras ella eran de suma gravedad y afectaban de lleno al funcionamiento del sistema de acumulación capitalista y al modelo de producción.

A la hora de abordar el colapso económico del 1973, nos interesa desatacar dos interpretaciones económicas ineludibles para comprender la situación inmediatamente posterior, en la que se han puesto en marcha un conjunto de transformaciones que caracterizan el marco actual del trabajo y el empleo.

La primera interpretación es la manejada por los economistas neoliberales, que ofrecen una visión ceñida a la ortodoxia económica que sirve de modelo de gobierno a los partidos conservadores. Para esta corriente, el alza inesperada de los precios del petróleo desencadenó una subida de los costes de producción que puso en peligro la continuidad de las empresas y redujo los niveles de rentabilidad: se asistía a un *shock* de la oferta que exigía una reestructuración del aparato productivo para adecuarse a la nueva situación de cambio de precios y demanda. La interpretación liberal mantiene que, en aquel momento, el mercado era el instrumento adecuado para resolver la crisis si nada interfería en su funcionamiento y no se impedía que, por sí solo, ajustase la nueva situación de precios. Sin embargo, la intervención de los Estados —que no permitieron que las subidas de costes repercutiesen directamente sobre el mercado—, y los altos e inflexibles salarios —que no reaccionaron a la bajada que la crisis exigía— acrecentaron y prolongaron los efectos de la depresión económica. La solución neoliberal reclamaba una reducción salarial, que restableciese el equilibrio entre salarios y productividad marginal, como condición para permitir la creación de empleo. Sus recetas fundamentales consistían en devolver al mercado el protagonismo a la hora de regular la economía y reducir el papel del Estado. Más mercado, iniciativa privada, y menos crecimiento salarial y sindical: estas fueron las consignas neoliberales, que, como hoy sabemos, cobraron una enorme fuerza en el armazón ideológico que se levantó tras la crisis. Sus defensores y partidarios —el poder empresarial, las fuerzas políticas conservadoras y sus ideólogos— consiguieron imponer y divulgar exitosamente su visión, convirtiéndola en la explicación científica oficial, cuando en realidad sólo era la que se ajustaba mejor a sus propios intereses. Este diagnóstico justificó y legitimó todas las medidas de ajuste económico que se produjeron tras la crisis y que se dirigieron a recuperar los beneficios del capital, recayendo la mayor parte de los costes sobre los trabajadores.

La segunda explicación es de inspiración marxista y vincula la crisis a la evolución de los ciclos del sistema capitalista. Para las corrientes que se identifican con este estilo de interpretación, la crisis del petróleo es de importancia secundaria, pues el origen de la crisis se halla en la entrada en un ciclo depresivo, a finales de los años sesenta, que frena la expansión que el sistema capitalista mostraba desde el final de

la IIª Guerra Mundial. Las causas fundamentales son la sobreproducción —un exceso de capacidad productiva respecto a la demanda efectiva— y la caída progresiva de los beneficios empresariales. Esta interpretación mantiene una fuerte actitud crítica hacia los enfoques liberales anteriores, a la que acusa de falta de rigor, pues el paso del tiempo no ha confirmado sus argumentos, y de servir de coartada científica para la ideología neoliberal.

Entre todas las variables que manejan los enfoques de tinte marxista, hay una que destaca y a la cual se concede una fuerte capacidad explicativa: se trata de la tasa de rentabilidad del capital. Este indicador mide los beneficios empresariales y es una variable clave para el funcionamiento del sistema. La inversión de capitales tiene una relación directa con la expectativa que los empresarios tienen de rentabilizar dicha inversión. Cuando la expectativa es baja, el modelo de acumulación se paraliza y es entonces cuando los gobiernos y las empresas reaccionan poniendo en marcha nuevas políticas y estrategias para revitalizar los beneficios y para reconfigurar un modelo económico y productivo que promueva una tasa de rentabilidad más alta. A lo largo de la industrialización, y de forma cíclica, los beneficios empresariales han sufrido estas fluctuaciones, que han venido siempre acompañadas por importantes transformaciones en el funcionamiento de la economía y de la política dirigidas a reactivar la tasa de beneficios.

En 1973, se generaliza una de estas crisis de rentabilidad que pone en cuestión el modelo de acumulación del capital que el fordismo había levantado. Este modelo había garantizado altos beneficios, pero a principios de los setenta, comienzan a declinar por la combinación del conjunto de causas que hemos señalado¹. A partir de la constatación de la crisis de ese modelo, se pone en marcha una dinámica de recomposición del proceso de acumulación del capital que se concreta en una serie de estrategias que conducen a un cambio profundo en la estructura del capitalismo. La búsqueda de una mejor forma de hacer beneficios y de recuperar el poder económico es el objetivo de dichas estrategias, que se despliegan desde finales de los setenta y que serán tan determinantes para la evolución del mercado de trabajo en las dos décadas posteriores.

¹ Además de las causas ya indicadas, Robert Boyer (1994) ha analizado a fondo y clasificado las explicaciones más de carácter productivo y laboral distinguiendo tres grandes cuestiones:

- 1.- El agotamiento del sistema técnico
- 2.- El aumento de las contradicciones sociales
- 3.- La inadecuación progresiva de la producción en masa a los cambios de la demanda

La primera idea resalta cómo la fuerte productividad alcanzada por el sistema fordista en los primeros años fue decreciendo conforme éste se establecía y se agotaba la acumulación intensiva, basada en grandes fábricas y grandes series de mercancías con mano de obra abundante. Además, la fuerte demanda inicial, sustentada en el consumo de los productos centrales del desarrollo fordista —automóviles, vivienda, electrodomésticos—, alcanzó un punto de saturación. Estas dinámicas sumieron, desde principios de los setenta, a las economías occidentales en un periodo de crecimiento lento y de paro.

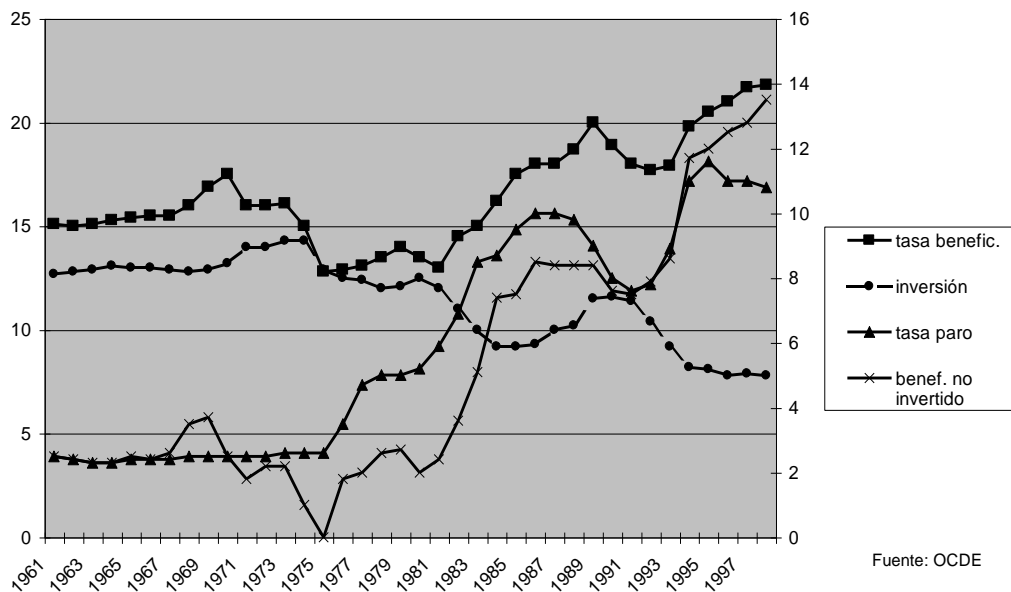
La segunda explicación podría considerarse una extensión de la precedente, tal vez insistiendo más en los límites sociales del fordismo. Encabezada por los economistas radicales americanos que consideran que este promovía una descualificación que acabó generando un fuerte descontento obrero. Las resistencias de los trabajadores en forma de huelgas, absentismo, sabotajes y desmotivación es un argumento frecuente para intentar explicar la pérdida progresiva de eficacia del modelo fordista

La tercera explicación hace hincapié en los problemas de flexibilidad que presentaba el fordismo. En este sentido, se han puesto de manifiesto las rigideces técnico-organizativas del fordismo. La tecnología usada y la organización del trabajo mediante la cadena de montaje son idóneas para mercados amplios y estables, como los de la inmediata posguerra, pero no se ajustan bien a contextos de contracción de mercados y de fluctuaciones de la demanda. El modelo fordista y el declinar del potencial productivo de la cadena de montaje no pueden hacer frente a estos nuevos requerimientos que exigen diversificación de los productos, adaptabilidad en la cantidad producida y, en conjunto, versatilidad de la producción. La crisis estaba, así, servida.

El gráfico 1 permite verificar algunas de las observaciones que validan la hipótesis de la caída de la tasa de rentabilidad. Como se puede observar, a grandes rasgos, la década de los setenta se caracteriza en Europa por una tendencia a la baja de los beneficios empresariales que se detiene en 1981. En ese momento, las estrategias de ajuste económico invierten la tendencia a la caída de los beneficios, que experimentan un crecimiento notable a partir de ese año: un nuevo modelo de acumulación del capital comienza a cobrar forma a partir de la primera mitad de los ochenta. En cuanto a la inversión, el gráfico muestra cómo tras la crisis sufrió una reducción que se hizo crónica y que no ha vuelto a recuperar los niveles que alcanzó antes de los setenta. A partir de 1981, los beneficios crecieron, pero su destino preferente no era la reinversión productiva, sino que se dedicaban a otro tipo de inversiones más rentables como las financieras o las inmobiliarias, que garantizaban rendimientos más consistentes y evitaban el riesgo de inmovilizar capitales en inversiones industriales. En paralelo y como consecuencia de estos procesos, el paro creció con fuerza y, tomando los inequívocos datos del conjunto de países de la OCDE que refleja el gráfico, no se han vuelto a recuperar las tasas de pleno empleo de principios de los setenta.

A continuación, nos centraremos en concretar las estrategias que han permitido

Gráf. 1. Evolución de los beneficios, la inversión y el paro en Europa. 1961-1998



recomponer el proceso de acumulación capitalista y en analizar cuáles son los rasgos del nuevo modelo que ha facilitado la recuperación del beneficio, y que ha traído consigo nuevas dinámicas, cambios globales de la economía, nuevos equilibrios de fuerzas y transformaciones a gran escala que configuran el actual marco de la economía mundial y de los mercados de trabajo.

Las reacciones por parte de las direcciones de las empresas para compensar y resolver la bajada de sus beneficios no se hicieron esperar y se sucedieron con rapidez desde finales de los años setenta. Desde la política económica de los gobiernos, se implantaron planes de ajuste económico que incluían recortes salariales, reducción de prestaciones sociales, medidas fiscales y desregulación en el mercado de trabajo. Entre los empresarios, la idea clave que ha guiado sus nuevas estrategias se ha convertido ya en un tópico presente en sus discursos desde entonces: se trata de la idea de flexibilidad. Su aplicación se ha impuesto en todos

los campos –desde la organización de la producción a la aplicación de las tecnologías o a la gestión de la fuerza de trabajo– y se ha propagado entre políticos y otros expertos como solución a las supuestas rigideces anteriores. La vaguedad y la ambigüedad de este concepto es la causa de que haya provocado tantas adhesiones e incluso fascinación, y de que, en ocasiones, esté sirviendo de parapeto ideológico para imponer todo tipo de reformas en las empresas. Se ha ofrecido como panacea contra los males de la rigidez fordista y, a la vez, como vía predilecta para erigir un nuevo orden industrial mediante el uso flexible de todos los recursos con vistas a una mejora de la eficacia de empresa. Junto a la idea de flexibilidad se ha divulgado también la idea de competitividad, de excelencia empresarial y, más recientemente, la de globalización.

Permanentemente en boca del poder económico y de sus representantes, todas estas ideas se han divulgado incesantemente en los medios de comunicación, mostrándose como la única realidad posible para la mejora de la economía –una especie de pensamiento único con una solución única cuyo secreto estaba en manos de los empresarios–. En el mismo mensaje, se presentaba a estos como los protagonistas para llevar adelante este nuevo marco de flexibilidad y para conducir a nuestras sociedades nuevamente a la prosperidad. La indiscutida buena reputación social de que gozan hoy los empresarios está relacionada con esta dinámica de reajuste que les ha otorgado las riendas del funcionamiento social, cuando en realidad no representan los intereses de toda la sociedad, sino básicamente los suyos propios o, en todo caso, los de los capitales invertidos que han de maximizar.

Desde entonces, una elite del poder económico, financiero, productivo y comercial a escala global –compuesta por los más poderosos empresarios, sus ideólogos y políticos afines y los medios de comunicación, que instrumentalmente usan para la divulgación de sus directrices– influye poderosamente y marca el ritmo de la dinámica social: la racionalidad económica, la lógica mercantil y los moldes empresariales de comportamiento impregnan la vida social. Cualquier finalidad guiada por rentabilidades sociales ha de pasar casi siempre por el tamiz de la rentabilidad y de la viabilidad económica y presupuestaria. La empresa, el dinero y el mercado se apropian del funcionamiento social: mandan los mercados. Margaret Thatcher, que ascendió al poder en 1979 para impulsar el nuevo liberalismo extremo que gestionó la crisis, gustaba comentar que el mercado es la situación natural de la sociedad, la democracia no, esta es un simple acuerdo que se puede cambiar. El primado de la economía sobre la sociedad pasaba así a primer plano.

Nos centraremos a continuación en describir cuáles han sido las dimensiones y las estrategias concretas en las que se ha expresado esta ascensión de la nueva economía flexible, competitiva y global que se ha extendido en estas dos últimas décadas.

Destacaremos cuatro estrategias generales que han guiado la nueva lógica productiva y laboral en las dos últimas décadas. En todas ellas está presente la idea ya comentada de flexibilidad. En definitiva, la consigna del capital mundial en estos últimos años ha sido aplicarla a la tecnología, a la organización de la producción, al uso de la mano de obra y a las mentalidades de los trabajadores. A continuación detallamos todos estos procesos:

- A.- Innovación tecnológica y organizativa (Flexibilidad tecnológica)
- B.- Descentralización productiva y cambios en la división del trabajo entre empresas (flexibilidad productiva).
- C. Desregulación y flexibilidad en el uso de la mano de obra (flexibilidad laboral).

D. Nuevas prácticas discursivas empresariales y desestructuración de la acción sindical (flexibilidad de las mentalidades).

A.-Innovación tecnológica y organizativa

La tecnología ha jugado un papel esencial en la salida de la crisis económica que se produce a mediados de los setenta. En concreto, las tecnologías de la información y la comunicación han ocupado un lugar central en la recuperación de una de las variables claves en la lógica del capitalismo: la tasa de rentabilidad del capital. Así, han contribuido a hacer un uso más rentable de la mano de obra y a una mayor diversificación económica y productiva, innovando en productos, en procesos y en nuevos modos de circulación del capital. El uso de nuevas tecnologías es un medio empleado para paliar los defectos anteriormente comentados de la producción en serie y conseguir una tecnología flexible para satisfacer los deseados incrementos de productividad y las demandas de mercados cada vez más dinámicos.

Las innovadoras tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y su fusión reciente en la telemática; las nuevas formas de organización de la producción y de las empresas; y las transformaciones en el trabajo y en el empleo han conducido a un buen número de expertos a hablar de una naciente "IIIª Revolución Industrial".

La década de los setenta abre un periodo de innovaciones tecnológicas de gran relieve. El microprocesador (el celebre circuito integrado, "chip"), los nuevos semiconductores y el desarrollo de tecnologías de comunicación incrementan enormemente la capacidad de procesar y transmitir información. Para algunos, nos encontramos frente a un nuevo paradigma tecnológico que consiste en un conjunto de innovaciones interrelacionadas en las telecomunicaciones y en los sistemas informáticos que permiten una drástica reducción de los costes de almacenaje, tratamiento y transmisión de la información aplicados a la producción de bienes y servicios.

En este sentido, muchos autores han analizado cómo estamos presenciando un nuevo sistema tecnoeconómico que podría denominarse "capitalismo informacional", que está sirviendo para rejuvener el capitalismo tras la crisis de principios de los setenta, de la misma forma que el "capitalismo industrial" sirvió para constituir el capitalismo como modo de producción desde la Iª Revolución Industrial.

Más allá de la ventajas que traen estos procesos para la economía y la producción, todas estas transformaciones están también renovando los conflictos en el mundo laboral, las nuevas estructuras informáticas superan frecuentemente la velocidad de las normativas laborales. Asimismo, las nuevas tecnologías están propiciando una fortísima intensificación del trabajo que anuncia la aparición de nuevos tipos de agresiones a la salud de los trabajadores, que se traducen en un crecimiento de la presión temporal en el trabajo. Es decir, de trabajar con urgencia; perdiendo capacidad de organizar el propio ritmo de trabajo; y con la obligación de responder a imperativos diversos y a plazos de entrega a veces incompatibles con la exigencia de acelerar precipitadamente el trabajo sin la posibilidad de planificar correctamente el buen cumplimiento de las tareas. Esta presión temporal, con sus variadas manifestaciones -incluidos los nuevos horarios y turnos- produce una ampliación de la penalidad en el trabajo. La salud no se reduce a la no-enfermedad. El miedo, la incomodidad, las molestias y las múltiples formas de fatiga que el trabajo puede provocar o reforzar deben considerarse también como perjuicios a la salud.

Los especialistas ponen de manifiesto cómo los nuevos planteamientos industriales suponen incertidumbre y varios futuros posibles, que van desde un endurecimiento del control sobre los trabajadores a la apertura de nuevas vías de complejidad y de

mejora de las cualificaciones en el trabajo industrial, de las cuáles aún no se han valorado determinantemente sus beneficios sobre los trabajadores. Frente a los halagos lanzados por los propagandistas de las tecnologías, encontramos muchas voces que avisan sobre la emergencia de un nuevo régimen productivo que busca economizar fuerza de trabajo comprimiendo las tareas al máximo sobre el mismo trabajador.

¿Cuáles han sido algunos de sus efectos negativos y a quién han perjudicado más? Un primer efecto que puede reseñarse es el impacto que las "revoluciones tecnológicas" causan en los sectores de actividad y en el volumen y la estructura del empleo. El trasvase de población agraria a la industria en el proceso de industrialización es ya un clásico. En la actualidad, encontramos numerosos ejemplos donde las máquinas reducen la necesidad de mano de obra para la producción y se verifica un excedente de trabajadores ligado directamente a los procesos de reestructuración tecnológica. El desempleo resultante de éstos plantea el debate acerca de la destrucción de empleo y de su posible evolución futura. Por ahora, no hay resultados concluyentes y sí un enorme contraste entre las previsiones optimistas y las pesimistas. Hasta el momento, el saldo no es muy favorable. La implantación de tecnologías nuevas y las reconversiones que han llevado aparejadas han destruido una enorme cantidad de empleos industriales estables, en el periodo de 1980-85 se perdieron un millón de puestos de trabajo en España y se alcanzan tasas de paro jamás conocidas. La tecnología no es la única causante de este desempleo, es cierto, pero ignorar sus efectos es una irresponsabilidad que ha predominado en exceso.

Una segunda gama de efectos se refiere a la persistencia de tareas descualificadas en la estructura ocupacional a pesar de la innovación tecnológica. Los resultados que ofrece la Encuesta de Población Activa son inequívocos: el número de trabajadores con ocupaciones descualificadas ha aumentado en estos últimos quince años. Personal de limpieza, cajeras, telefonistas, camareros y otras degradadas profesiones de los servicios han crecido abundantemente y las TIC no han contribuido mucho a mejorar sus condiciones de trabajo.

Las cuestiones polémicas que se plantean al pensar sobre las TIC se agolpan. Es probable que continúe faltando una reflexión de fondo sobre los vínculos entre sociedad y tecnología. Esto se hace más llamativo hoy, cuando asistimos a una evidente emergencia de desigualdades vinculadas a esta última. Sabemos que los cambios tecnológicos traen consigo varios futuros posibles, contienen oportunidades y riesgos, luces y sombras. Sólo un esfuerzo, que actualmente se echa de menos, por diferenciar entre ambas nos permitirá no salir malparados. Cuesta trabajo ser optimista cuando comprobamos cuáles son las fuerzas que hoy están detrás del desarrollo de las TIC: las autopistas de la información sólo serán apoyadas si satisfacen las expectativas de beneficio de las grandes empresas y con el criterio de la competitividad por delante, que en estas dos últimas décadas, y en su versión más exacerbada, ha generado más problemas de los que ha resuelto.

B- Descentralización productiva y cambios en la organización del trabajo.

Esta estrategia supone básicamente una reorganización del espacio industrial con vistas a conseguir una racionalización de la producción. Tal y como ha sido caracterizada en el debate dedicado a su estudio ya desde finales de los años setenta, consiste, en términos generales, en acciones destinadas a reestructurar y flexibilizar la gran fábrica fordista, con objeto de conseguir una serie de ventajas, recuperar la eficacia productiva y mejorar el uso de los recursos. Las formas concretas de llevarla a cabo son muy variadas, pero consisten en desconcentrar las instalaciones en unidades más pequeñas, externalizar partes del proceso de producción –incluso en lugares alejados del circuito internacional de trabajo– o

subcontratar actividades con empresas del tejido productivo cercano. Inicialmente, se designó al tipo de instalación resultante de estos procesos como «fábrica difusa». También se ha señalado cómo la descentralización productiva ha servido a la gran empresa para desprenderse de las secciones menos rentables y contratarlas con pequeñas empresas subsidiarias a menor coste, lo cual ha provocado una precarización de las condiciones de estas últimas. Asimismo, algunos autores han resaltado cómo con estas prácticas de descentralización se conseguía rebajar la capacidad de acción de los trabajadores y de sus organizaciones al reducir el tamaño de las plantas y el número de obreros en un mismo taller.

Otros autores han resaltado más los efectos de estas prácticas sobre la organización industrial y la división del trabajo entre empresas. Así, los enfoques de la especialización flexible han destacado cómo el nuevo panorama industrial postfordista privilegia los contactos entre empresas de manera que, a través de estas federaciones, se consiga una más adecuada manera de producir. Las «redes de empresas», que ya hemos tratado anteriormente, serían una de las imágenes recientes que estas nuevas tramas empresariales adoptan. Una empresa mayor establece una red de contactos con empresas menores, con entidad jurídica independiente, especializadas en una parte del ciclo de producción, con modos de trabajo flexible y plazos de entrega ajustados con la empresa «madre». De esta forma, la eficacia productiva queda asegurada. Los cambios organizativos que podrían mencionarse para ilustrar este tipo de procesos son las formas organizativas japonesas, en particular algunos aspectos del modelo «*Just-in time*».

Junto a los cambios en la organización productiva, algunos especialistas han evidenciado cambios paralelos en la gestión de las empresas que se concretan en lo que se ha denominado «empresa neoliberal». El objetivo que preside este nuevo estilo de gestión es desembarazarse de cualquier obstáculo que pueda perjudicar la rentabilidad, para ello desplaza la incertidumbre organizacional y del mercado a otros ámbitos –los trabajadores, las pequeñas empresas, el Estado–, y lleva con ello al extremo un problema de la organización capitalista del trabajo: la tendencia a disociar eficacia económica y justicia social. Este modelo de empresa «neoliberal», «patrimonial», «flexible» o «financiarizada» comienza a divulgarse desde los años ochenta y tiene como base de funcionamiento una nueva división del trabajo en las empresas, que se basa en incrementar la flexibilidad técnico-productiva a través de procedimientos y estrategias de producción como son el *just-in time*, las redes de empresas, la desconcentración productiva, la polivalencia. Para crecer y ganar en competitividad, las empresas se fusionan, buscan alianzas y se financiarizan, llevando así la mundialización financiera al corazón de las firmas. La lógica del beneficio especulativo impone alcanzar una determinada cuota de rentabilidad como condición para seguir atrayendo capital a la empresa. Las auditorías financieras y las credenciales de rentabilidad imponen una auténtica dictadura del beneficio a las empresas; la eficacia para conseguir beneficios es la continua amenaza para las direcciones de las empresas...si no se alcanzan, la reestructuración está servida. Los mercados financieros ofrecen a todos los actores –accionistas, directivos y también trabajadores– una medida inmediatamente accesible de la norma de eficacia económica. Hace falta permanentemente «estar en la carrera» o resignarse a desaparecer. Es el mercado financiero, mediante el conducto de las direcciones financieras de los grupos, quien fija la norma de los objetivos que hay que conseguir a cualquier precio.

En este contexto, los trabajadores sufren un alto grado de incertidumbre en la empresa y viven la dinámica de reestructuraciones, cambios laborales, intensificación de su trabajo, como una desgracia que se les impone desde fuera y cuyas causas desconocen. Esto les fuerza a mantener una cooperación forzada con la

empresa, que viene dictada por los mercados y la precariedad, pues, de no conseguir un alto rendimiento, los capitalistas pueden encontrar más fácilmente un nuevo destino para sus inversiones que ellos un nuevo empleo. La gestión de los recursos humanos en la empresa está guiada por la flexibilidad y la fluidez, de manera análoga a como fluyen el dinero y el capital: sin trabas y con pocas reglas. La flexibilidad interna –basada en la cooperación, la polivalencia, la formación y los grupos de trabajo– va de la mano y se aplica simultáneamente a una flexibilidad externa –centrada en los despidos–, la reconversión, el ajuste de las plantillas y toda la variada gama de temporalidad en el empleo. Según Coutrot (1999), el gran hallazgo de la organización productiva «neoliberal» es haber introducido la flexibilidad del trabajo, profundizando el dominio y el control sobre los trabajadores sin llamar la atención, incluso sin que los trabajadores caigan en la cuenta de que están más controlados. El control desde la flexibilidad se ha conseguido mediante el florecimiento de la organización «centrífuga», que se ha planteado la pregunta de cómo delegar el poder sin perder el control. Esta pregunta del nuevo *management* ha tenido respuesta en los círculos de calidad, los grupos autónomos, los grupos de proyecto o el *empowerment*. Todas estas estructuras organizativas, sumadas a la estandarización de los procedimientos de trabajo y de los resultados, a las normas de calidad o a la producción por objetivos han implantado en los centros de trabajo la ilusión de que los trabajadores cuentan y que disponen de autonomía y libertad de organización. Sin embargo, como ha demostrado Richard Sennett (2000) en unas brillantes páginas, no ha desaparecido el poder sino sólo la autoridad visible. La no autoridad es la nueva trampa de los poderosos. Si se divulga la opinión de que no hay autoridad, nadie la atacará y así el poder queda reforzado.

La única dominación es ahora la del mercado y la del cliente y los obreros ya no son obreros sino colaboradores que cooperan en alcanzar los objetivos de la empresa. Esta nueva ética de la participación en el trabajo, regida por la «regulación autónoma», descentralizada e individual –y no por la «regulación control», centralizada jerárquicamente– está en el centro de la discusión y, actualmente, no sabemos si se ha conseguido por parte de la empresa neoliberal una forma estable de cooperación de los trabajadores, o bien si sus debilidades y su despotismo oculto desequilibrará la organización productiva.

C. Desregulación y flexibilidad en el uso de la mano de obra

Siempre en conexión con las dos anteriores estrategias, esta tercera ha sido, probablemente, una de las más utilizada por las empresas para conseguir las finalidades perseguidas de reducir costes y ajustar la mano de obra a los requerimientos de la producción y la demanda: estrategias centrales de la reestructuración del capitalismo fin de siglo. Los medios de comunicación han reflejado las batallas que a este respecto han librado los representantes de la patronal, del gobierno y de los sindicatos. ¿Cómo ajustar la plantilla a los requerimientos de producción y a las nuevas incorporaciones de tecnología que ahorran puestos de trabajo? ¿cómo redefinir las funciones laborales de los trabajadores en este nuevo contexto? ¿cómo reorganizar los turnos y la jornada de trabajo o reubicar a los obreros en las plantas con que la empresa cuenta en diferentes lugares? ¿cómo amoldar la estructura salarial a las nuevas condiciones de redefinición de perfiles y rendimientos? Estos interrogantes han sido la base de las estrategias de flexibilidad numérica, funcional, espacial o salarial que se han proyectado, desde el decenio de los ochenta, en las sucesivas reformas del mercado de trabajo.

La flexibilidad, tal y como se ha planteado en el debate por parte de los empresarios, es la posibilidad de éstos de ajustar la fuerza de trabajo a las fluctuaciones de los mercados cuando decrece la cifra de negocios o cambia la

demanda de productos. Para ellos, la flexibilidad es, fundamentalmente, flexibilidad externa, esto es, facilidad para contratar y despedir. Sin embargo, para muchos expertos, sólo a través de una dedicación y cuidado de la flexibilidad interna – basada en modernización de la empresa y en la reorganización del trabajo– se podrá hacer frente a los nuevos imperativos del mercado y la competitividad. El despido fácil no resuelve los requerimientos de innovación y formación que demanda la nueva producción de calidad.

Los nuevos usos del trabajo flexible han traído consigo cambios radicales en el modelo de empleo que se deriva del fordismo. La flexibilidad laboral y el paro tienen conexiones cada vez más estrechas pues lo que los empresarios buscan es poder manejar la capacidad de trabajo de las personas como un flujo del cual disponer cuando dicte el mercado. De un modelo de empleo estable típico del fordismo – cuyos rasgos distintivos son: modalidades de contrato fijo, «para toda la vida», con sistemas de promoción, protección sindical, condiciones y jornadas de trabajo previsibles y regularizadas para la mayor parte de los trabajadores–, se ha pasado a un modelo de empleo en el que conviven situaciones diferenciadas. Junto a los empleos estables, han comenzado a «normalizarse» empleos inestables, atípicos, precarios: contratos temporales, a tiempo parcial, en prácticas, de aprendizaje –los célebres «contratos basura» como han sido bautizados por los sindicatos–. Todas estas nuevas formas de contratación han sido adoptadas para garantizar la adaptación de la empresa a un sistema económico altamente competitivo. Sus costes, sin embargo, han supuesto un incremento de la incertidumbre y de la inseguridad respecto al futuro de buena parte de los trabajadores –sobre todo jóvenes y mujeres, los más afectados por este tipo de contratos–. En nuestro país, su progresión en el porcentaje de la población activa es escalofriante: las cifras de la EPA indicaban, en el segundo trimestre de 1987, un porcentaje de trabajadores con contratos temporales en torno al 16%, en el año 2005 esta cifra supone un 33% de la población ocupada.

Como vemos, para la empresa, el flujo ideal en la gestión de la fuerza de trabajo es aquel en el que la sucesión de periodos de empleo se ajusta a los requerimientos de la producción y no, desde luego, a las necesidades del empleado. En este contexto, el trabajo se está convirtiendo en una variable de ajuste para las empresas y los procesos de flexibilidad laboral en la base de la actual dinámica de modernización. La flexibilidad se propaga como estrategia de selección de personal y se extiende preferentemente por los sectores más desprotegidos de la mano de obra, donde la falta de cualificación, la débil autonomía y los bajos salarios se mantienen gracias al dominio amenazante de la flexibilidad y del despido. Más mercantilizada que nunca, la fuerza de trabajo es usada con niveles de arbitrariedad que se pensaban superados. En esta lógica del trabajo entendido como coste variable, los empresarios se desentienden como nunca del destino social de sus empleados, muchos quedan atrapados en una gestión de su trabajo en la que predomina la precariedad, el abuso, cuando no la ilegalidad. Las relaciones de explotación y de jerarquía quedan enmascaradas por esta dinámica proveedor-cliente que caracteriza a las sociedades hipercompetitivas. El giro en el modelo conduce a recorridos laborales cada vez más inestables y fragmentados.

La crisis de calidad de empleo que sufrimos no es meramente debida a una dificultad provisional de creación de puestos de trabajo, sino a modificaciones en la organización del sistema salarial, de la forma mercantil con que se ha modelado el empleo en el modo de producción capitalista y que se caracteriza hoy por la inseguridad generalizada del empleo y la devaluación del trabajo.

La actividad laboral, vinculada antes de los años ochenta a la idea de estabilidad, ha perdido hoy vigencia y las «nuevas formas de regulación de las relaciones

contractuales han abierto, sobre todo para los sectores de más reciente incorporación al mercado de trabajo, situaciones en la que la ocupación no implica estabilidad sino precariedad.» (Bilbao, 1998). De esta manera, determinados colectivos, entre los que destacan los jóvenes, están viviendo en primer plano el declive de la norma de empleo estable y de las biografías de continuidad y estabilidad laboral que tenían la mayoría de los trabajadores sujetos a ella, ya que la gestión de la fuerza de trabajo no se escindía tan radicalmente de la trayectoria vital y profesional del empleado. En la actualidad, el agotamiento de este modelo está relacionado con los nuevos usos de la fuerza de trabajo, entendida únicamente como un recurso dirigido a producir valor y cada vez más desligada del itinerario vital de quien la presta.

Ligado a lo anterior, la rotación laboral es otro de los fenómenos destacables del mercado de trabajo más reciente. Los breves contratos provocan movimientos entre empleos cada vez más frecuentes que acrecientan la percepción de inestabilidad. Las empresas de trabajo temporal se han convertido en las gestoras de una fuerza de trabajo hiperflexible que demandan los empresarios. El hecho de que esta labor de intermediación se institucionalice indica hasta qué grado la inestabilidad laboral está arraigada en el sistema. Eufemismo de precariedad laboral, las empresas de trabajo temporal se han multiplicado en estos últimos cuatro años. En 1994, existían 86, mientras que eran 428 las que funcionaban a principios de 1998. Los 361.816 trabajadores cedidos por estas empresas en 1995, pasaron a ser 1.062.098 en 1997. Junto a esta elevación de las cesiones hay que añadir su muy escasa duración, la mitad de ellas son por menos de un mes. Sólo un simbólico 2% supera los 6 meses.

Esta extensión de la precariedad se expresa por vínculos cada vez más estrechos entre las condiciones de empleo y desempleo de los sectores más débiles del mercado de trabajo. Se consolida apresuradamente el imperio del subempleo, de los contratos temporales y los trabajos a tiempo parcial no deseado, de los oficios penosos y la irregularidad laboral creciente, del paro recurrente, de los cuasiempleos, que están conformando un segundo mercado de trabajo de alta provisionalidad, gobernado por los contratos basura y con fecha de caducidad.

D- Nuevas prácticas discursivas empresariales y desestructuración de la acción sindical

Junto a todas las estrategias anteriores y en el terreno menos tangible de los discursos que justifican y legitiman las prácticas empresariales que estamos describiendo, encontramos algunos cambios destacables en las actitudes y relaciones entre los trabajadores y los empresarios. Por decirlo de manera rápida: estos últimos no reestructuran sólo sus empresas –mediante cambios técnicos y organizativos como hemos visto–, sino también su propia imagen a través de una revalorización programada de la figura del empresario en la sociedad. Si, durante las décadas de los 50 y los 60, los «héroes del trabajo» procedían de la clase trabajadora, autora de la reconstrucción europea, desde finales de los años 70, y sobre todo en la década de 1980, son los empresarios, directivos y ejecutivos de toda índole los que se proponen como artífices del crecimiento y la creación de riqueza. Los *yuppies*, portadores de los conocimientos técnicos socialmente más apreciados y de los valores triunfantes del individualismo y la competitividad, se convierten en expertos guías de la economía y en arquetipo para la imitación. La interiorización de la ideología empresarial del individuo racional, que actúa persiguiendo sus intereses particulares, se plantea por su parte como único comportamiento posible en una sociedad gobernada por el mercado y las reglas económicas. Los códigos y el lenguaje mercantil impregnan la esfera pública y se mimetizan en ella: «ReVolution», «Libertad, igualdad, rentabilidad», lemas que transmite la publicidad sustituyendo y apropiándose de las célebres consignas de la revolución

francesa: «libertad, igualdad, fraternidad». Las películas y las teleseries reproducen en sus protagonistas las trayectorias en las que el éxito personal está ligado a comportamientos que podrían ser los propios de un gestor de fondos de inversión. La televisión difunde frecuentemente la visión de que no hay salidas colectivas sino sólo individuales.

Distanciándose de la imagen tradicional de austeros empresarios, muchos de ellos desembarcan en los medios de comunicación y se apropian de los lugares de poder e influencia de la sociedad de la información: el dinero y las finanzas, los medios de comunicación y el conocimiento científico. Hoy los empresarios tienen una buena imagen y han conseguido que su principal objetivo: obtener beneficios y enriquecerse, sea compartido, alabado e imitado por casi toda la ciudadanía. Recientemente, y ante la ola de escándalos y corrupción que se ha manifestado en el mundo de la empresa a lo largo de los noventa, algunas organizaciones empresariales han ideado el concepto de responsabilidad social corporativa (RSC) (Perdiguero, 2003) mediante el cual las empresas garantizan una transparencia y un comportamiento justo en su actividad. Aunque han gastado bastante dinero en hacer publicidad al concepto, los resultados son mediocres. La ética de empresa y la RSC son una buena inversión para la empresa pues permiten lavar su imagen y continuar con sus beneficios protegidos ahora con la cortina de humo que es la ética empresarial.

Una épica empresarial rodea la figura del emprendedor exitoso que, contra viento y marea, impuestos y trabas sindicales, impone su excelencia y triunfa. Demasiada épica social para adornar y disfrazar esa ínfima función social que cumplen: crear una riqueza privada —que como vemos no es una función social, sino un logro individual—. Su implicación con la sociedad es tan evanescente que, si no hay beneficios, no participan.

Este movimiento de reafirmación de la ideología empresarial coincide con otro de desestructuración de las ideologías obreras y sindicales (Bilbao, 1993). Durante todo el periodo de duración de la crisis, y también en la actualidad, el trabajo y los trabajadores parecen haberse convertido en un estorbo para el crecimiento económico. La utopía empresarial de la «fábrica total», sin obreros, gobernada únicamente por máquinas se ofrece como antítesis de la reiterada reivindicación sindical de creación de empleos. Los empresarios tienen el control de las ideas en este fin de siglo y la culpabilización que han dirigido a los sindicatos como causantes de la crisis parece haber tenido éxito. La afiliación ha descendido y, lo que es más importante, la desmovilización de la clase obrera y las dificultades para la renovación de las de las propuestas sindicales hace crecer la sensación de estar a contracorriente. El trabajo duro, las ideas de solidaridad y cooperación defendidas por los sindicatos han pasado a ser valores caducos y obsoletos en el mundo vertiginoso de la tecnología, los conocimientos y la información, cuyas claves las posee la ‘modernidad gerencial’ y no la ‘burocracia sindical’. Este parece ser el ritmo de los tiempos decretado por la posmodernidad de tinte empresarial.

En una minuciosa investigación, Jacqueline Palmade y Réjean Dorval (2000) han analizado la evolución de las actitudes y vivencias de los trabajadores en los últimos veinte años. Una de las conclusiones que sale más fortalecida de su estudio es la fragmentación de las identidades laborales en este fin de siglo, que crea una ruptura histórica con la homogeneidad que dichas identidades habían generado entre las décadas de los 50-70. La actual disgregación de los trabajadores por ingresos, categorías y cualificaciones ha debilitado la noción más integradora de oficio —cada vez menos se escucha el término obrero, ahora se usa la palabra «colaborador»—. Los resultados de la investigación destacan la percepción que los trabajadores tienen del nuevo orden laboral, que perciben como: individualizante, con alta dependencia

de la autoridad, competitivo, de alta intensificación e implicación y cargado de incertidumbre y «riesgo».

Esta nueva etapa de vulnerabilidad colectiva de los trabajadores frente a los cálculos de viabilidad de las empresas regidos cada vez más por la volatilidad del capital y sus beneficios impide a los trabajadores controlar su situación de trabajo y esto instala el miedo y los comportamientos defensivos entre ellos, implanta el despido como amenaza colectiva que desactiva el conflicto y disgrega las identidades de clase.

Otros autores han subrayado «las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo» (Sennett, 2000), y su metáfora «corrosión del carácter», en la que este autor describe los impactos sobre las identidades individuales y colectivas que traen las nuevas representaciones laborales, y su relación con la crisis de la ética del trabajo y la crisis del valor de la experiencia, que complica las relaciones generacionales y la transmisión de la memoria laboral de padres a hijos. El fin de las largas carreras obreras pierde sentido en la nueva configuración empresarial: «se vuelve absurdo trabajar largo y duro para un empleador que sólo piensa en liquidar el negocio y mudarse.» (Sennett, 2000:104).

Esta pérdida del sentido de la solidaridad y las nuevas formas de legitimar la dominación que acabamos de reflejar perfilan un panorama sombrío para las identidades obreras que hace sólo veinte años estaban en ascenso. Los procesos de desestructuración de la clase obrera no son una casualidad que tenga que ver, únicamente, con la modernización, la mejora material y el cambio en nuestras sociedades, sino que se enmarcan en el proceso de reestructuración del sistema capitalista, mediante el cual la ideología empresarial se impone sobre la ideología obrera, que tanto poder había acumulado en décadas anteriores, y acrecienta así su poder sobre ella. Las empresas rejuvenecen sus plantillas –hoy mucho menores– y aprovechan esta nueva configuración ideológica desintegrada de los hijos de la clase obrera.

Las transformaciones ideológicas

Muy en relación con lo apenas expuesto, la hegemonía del neoliberalismo triunfante en estas dos últimas décadas ha divulgado las bases de su matriz ideológica, que reconoceremos en seguida por su fuerte vigencia actual:

- el individualismo y la primacía de lo individual frente a lo colectivo;
- la importancia de la economía, el mercado y la iniciativa privada;
- la imagen de una sociedad entendida como mera agregación de individuos, con intereses personales, regidos por la competitividad y la eficacia a la hora de conseguir sus objetivos y donde la posición social depende del grado de eficacia alcanzado;
- la naturalización de las desigualdades y la autoculpabilización: si no consigues una posición social exitosa es que tus esfuerzos no son suficientes o que no vales.

Los efectos sociales de estas pautas ideológicas se han hecho notar sobre la estructura social: la fragmentación social y el crecimiento de las desigualdades. Las sociedades postfordistas han sido adjetivadas como sociedades de los 2/3, duales, polarizadas, del riesgo, de la aleatoriedad, indicando cómo franjas enteras y considerables de los estratos más desfavorecidos de la población quedan a expensas de la vulnerabilidad que produce un modelo económico que no propicia la integración social. Los análisis de Robert Castel o de Pierre Bourdieu han insistido sobre la extensión de las dinámicas de «desafiliación» o desintegración social (Castel, 1997). Por su parte, Pierre Bourdieu ha encontrado palabras para calificar

uno de los rasgos distintivos de las sociedades occidentales en estos años de final de siglo: «un desarrollo sin precedente de todas las formas de la pequeña miseria» (Bourdieu, 1999a).

En menos de veinte años, el paisaje social ha cambiado radicalmente, el proceso de reorganización del capitalismo contemporáneo ha erosionado progresivamente los contextos socio-organizativos de la industrialización, dando paso a las actuales sociedades fragmentadas (Ortí, 1992). En este marco, las recientes situaciones de exclusión, ligadas a la aparición de un paro masivo y prolongado y a los nuevos usos de la fuerza de trabajo, son el resultado de la formación de una vasta área de vulnerabilidad económica y social, vinculada a la quiebra de la «convención keynesiana de pleno empleo» y a las operaciones de regulación del régimen salarial dirigidas a incrementar la rentabilidad del capital. Uno de los rasgos más evidentes de esta inseguridad de masa es la proliferación de las franjas de población debilitadas por las transformaciones anteriores, zonas intermedias compuestas por quienes más dificultades tienen para seguir el ritmo social de estos tiempos. Se ha discutido mucho recientemente sobre el agravamiento de los problemas de los estratos marginales en las zonas urbanas más duramente golpeadas por la crisis y la consiguiente aparición de una *underclass*, compuesta por un subproletariado que cada vez cuenta menos en el paisaje del capitalismo informacional.

La erosión de la clase obrera y de la cultura popular, la fragmentación de las categorías profesionales, la supremacía de lo salarial y lo monetario, del consumo y la cultura de masas, de las salidas individuales sobre las colectivas, del «pequeño racismo» hacia los chivos expiatorios —cuando el enemigo real se ha invisibilizado con los flujos financieros y blindado tras el discurso de la inevitabilidad de lo económico—, son la pauta común en las «clases medias empobrecidas», que comparten culturalmente las bases de las clases medias mejor instaladas, pero que financieramente no pueden acceder a sus niveles de consumo. En la actualidad, los peligros del barrio, la desconfianza y la inseguridad, el bloqueo del paro y la precariedad, contrastan con las aspiraciones de abundancia que estos grupos intermedios habían acumulado en las décadas anteriores a la crisis de los setenta. Hoy este deseo, que sigue siendo espoleado por la publicidad y el consumo, choca con un modelo económico que lo hace cada vez más inaccesible y que está favoreciendo una jerarquización progresiva de los niveles de vida y una amplia desigualdad en los ingresos y en el consumo. La frustración de las categorías medias empobrecidas no concluye en un sentimiento de injusticia que les lleve a protagonizar una contestación colectiva, sino que potencia el fatalismo y el repliegue en la vida privada.

Integrados culturalmente, dominados socialmente y explotados económicamente, los grupos obreros del nuevo modelo de estratificación que estamos presenciando sufren un retroceso en la movilidad social y comienzan a cobrar fuerza las hipótesis que indican un futuro de trayectorias descendentes en los hijos de los estratos sociales más castigados en el periodo 1973-1990. El «repunte de los mecanismos de cierre social» se verifica también en el caso español. Algunos especialistas en el análisis de la movilidad han señalado cómo en ese tiempo y fundamentalmente «para la clase de los trabajadores, la movilidad ascendente es bastante menos posible que en el periodo anterior» (Echeverría, 1998). El autoreclutamiento es cada vez más fuerte para las categorías socioprofesionales situadas en la base de la estructura social, con lo cual la transmisión intergeneracional de los riesgos de empobrecimiento es un hecho seguro: los hijos de los obreros heredarán toda la miseria que se ha acumulado en estos últimos veinte años de reestructuración capitalista y de precariedad laboral y este será un proceso capital en la dinámica de las clases sociales de los próximos años.

Referencias bibliográficas

- BILBAO, A. (1993) *Obreros y ciudadanos*, Trotta, Madrid.
- BILBAO, A. (1998) “El trabajador precario”, *Arxius*, n.º 2.
- BOURDIEU, (1999a) *La miseria del mundo*, Akal, Madrid.
- CASTEL, R. (1997) *Las metamorfosis de la cuestión social*, Paidós, Buenos Aires.
- COUTROT, Th. (1999) *Critique de l'organisation du travail*, La découverte, París.
- ECHEVERRÍA, J. (1998) La movilidad social en España (1940-1991), comunicación presentada en el VI Congreso español de Sociología, La Coruña.
- ESPING-ANDERSEN, G. (1993a) *Los tres mundos del Estado del bienestar*, Edicions Alfons el Magnànim, Valencia.
- ORTÍ, A. (1992) «Para una teoría de la sociedad de clases medias de los ochenta», *Documentación social* nº 88.
- PALMADE, J., DORVAL, R. (2000) “L'évolution du rapport au travail en vingt ans”, en Billiard, I. y otros. *Vivre la précarité. Trajectoires et projets de vie*, Éditions de l'aube, La Tour d'aigües.
- PERDIGUERO, T. (2003) *La responsabilidad social de las empresas en un mundo global*, Anagrama, Barcelona.
- SENNETT, R. (2000) *La corrosión del carácter*, Anagrama, Barcelona.