

El iCapitalismo y el cibertariado. Contradicciones de la economía digital

Ursula Huws

En 2003, Monthly Review Press publicó una recopilación de mis escritos que se remontaba hasta finales de la década de 1970 y llevaba por título *The Making of a Cybertariat: Virtual Work in a Real World* [La formación de un cibertariado: trabajo virtual en un mundo real]. Esta nueva recopilación, *Labor in the Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age* [El trabajo en la economía digital: el cibertariado se hace adulto], continúa dónde lo dejó la anterior, y reúne trabajos escritos entre 2006 y 2013, un periodo tumultuoso en la historia del capitalismo y de la organización del trabajo.

Uno de los temas principales de la anterior recopilación era la extraordinaria habilidad del capitalismo para sobrevivir a las crisis, que periódicamente trataban de destruirlo, generando nuevos productos. Justo en el momento en el que su lógica de expansión parece destinada a producir una saturación de los mercados y la consecuente crisis de renta-

* Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 66, nº 8, enero de 2015, pp. 42-57. Traducción de Víctor Ginesta. Ursula Huws es profesora de Trabajo y Globalización en la Universidad de Hertfordshire, en el Reino Unido, y fundadora de Analytica Social and Economic Research. El presente artículo es una adaptación de la Introducción de su libro *Labor in the Digital Economy: The Cybertariat Comes of Age* (Monthly Review Press, 2014).

bilidad, encuentra ámbitos inéditos de la vida que atraer a su dominio y genera nuevas formas de producción de nuevos bienes y servicios para los que se pueden crear nuevos mercados. Estas fases están a menudo asociadas a la difusión de nuevas tecnologías. Por ejemplo, a principios del siglo XX, la difusión de la electricidad dio lugar a una ola de desarrollo de nuevos productos vinculados al trabajo doméstico (como aspiradoras, lavadoras o refrigeradores) o al entretenimiento (como las radios, los proyectores de películas, o los fonógrafos, y las películas y los discos que les brindaban contenido). Ese proceso no solo generó formas de producción innovadoras, sino también formas de consumo innovadoras. Mientras se creaban nuevos tipos de trabajo asalariado, el trabajo doméstico se transformaba cada vez más en lo que yo denominé «trabajo de consumo», que extraía cada vez más actividades de la esfera privada de la interacción interpersonal directa para llevarlas al mercado de trabajo público. Cuántos más trabajadores pasaban a depender de esos nuevos productos para sobrevivir día a día, mayor era su necesidad de una fuente de ingresos para pagar por ellos, con lo que se afianzaba aún más el influjo del capitalismo en su vida. Aun así, esas innovaciones se adoptan, en general, de manera voluntaria y entusiasta. Existe una atracción casi irresistible en su novedad, su modernidad y su practicidad; en su precio cada vez más asequible; en la promesa que ofrecen de ahorrar tiempo y trabajo, y en el atractivo de poseer algo que previamente era un lujo que únicamente los ricos se podían permitir. Y aquellos que se resisten, y por lo tanto se colocan en la posición de personas anticuadas, tecnológicamente ineptas, conservadoras, o, incluso, luditas, rápidamente encuentran que son tantos los aspectos de la vida social y económica que están diseñados bajo la asunción de que todo el mundo tiene ahora esos nuevos productos, que sobrevivir sin ellos se convierte en algo cada vez más difícil. En la última obra trazaba algunos de los efectos de todos estos desarrollos en el trabajo, tanto asalariado como no asalariado, en un contexto en el que el capitalismo no solo estaba expandiéndose en lo que

respecta a los aspectos de la vida que abraza, sino también en cuanto a su alcance geográfico.

Hemos entrado ahora en un periodo en el que, según sostengo, nuevas olas de mercantilización iniciadas en periodos anteriores están alcanzando la madurez. Los nuevos productos se han generado por medio de la incorporación al mercado de aún más aspectos de la vida que previamente estaban fuera de la economía monetaria, o como mínimo, de la parte de esta que genera ganancias para los capitalistas. Han surgido ahora diversos ámbitos de acumulación de ese tipo, cada uno con un método diferente de creación de productos, que conforman la base de nuevos sectores económicos y tienen impactos específicos en la vida diaria, incluidos el trabajo y el consumo. Entre ellos se cuentan la biología, el arte y la cultura, los servicios públicos y la socialidad.

Uso el término «biología» para referirme a las formas con las que la vida en sí misma, en forma de plantas, de animales y del ADN que las constituye, se explota para producir productos como nuevas drogas y formas de comida genéticamente diseñadas. Es este un campo muy amplio y en expansión, con enormes implicaciones para muchos aspectos de la vida. Lo menciono aquí tan solo por encima y no entraré en detalles porque, aunque creo que es muy importante, no he realizado ninguna investigación en esta área y tengo poco que añadir a los interesantes debates que están teniendo lugar en otros lugares. Pasaré a concentrarme en los otros tres campos: el arte y la cultura, los servicios públicos, y la socialidad.

La mercantilización del arte y la cultura es la continuación de un proceso con una larga historia. El trabajo artístico ha sido durante siglos trabajo remunerado, y los productos culturales también tienen una gran solera, producidos bajo toda una diversidad de condiciones sociales y contractuales. Lo que ha cambiado en los años recientes ha sido la escala en que estos se han incorporado a las relaciones capitalistas de produc-

ción, la concentración de capital en esos sectores y la introducción de la división global del trabajo en la producción de productos culturales. La concentración de la propiedad en unas pocas compañías transnacionales ha venido estimulada por desarrollos tecnológicos que han permitido la convergencia de actividades anteriormente dispersas en diferentes industrias. La publicación de libros y revistas; la producción de juegos, discos, televisores y películas, y las industrias de «generación de contenidos» se han fusionado entre sí sin fisuras, así como con las compañías distribuidoras y las proveedoras de infraestructuras, hasta crear gigantes empresariales a caballo entre una gran diversidad de actividades que entrelazan los esfuerzos de los trabajadores «creativos» con los de muchos otros trabajadores técnicos, administrativos, directivos y de servicios de todo el planeta en configuraciones que varían constantemente.¹

A finales del siglo XX, los salarios y las condiciones laborales de los escritores, los cineastas y los músicos estaban determinados en gran medida por los términos que lograban negociar con compañías discográficas, cinematográficas y editoriales organizadas verticalmente y cuyos beneficios estaban ligados directamente a la venta o la distribución de productos como películas, discos, CDs, libros y revistas. Ahora, los mercados están cada vez más dominados por empresas que producen aparatos (como el Kindle de Amazon o el iPhone de Apple) además de distribuir contenidos para ellos (en forma de eBooks o iTunes). En el proceso de estos cambios de poder sectoriales, los trabajadores creativos se han convertido en «creadores de contenidos» para productos fabricados por otras industrias. Esto tiene distintas consecuencias. Vincula su trabajo más directamente al de otros «trabajadores del conocimiento», como los desarrolladores de *software*, y, cada vez más, los obliga a asumir tareas que antes realizaban otros (como los correctores de estilo, los maquetadores, los diseñadores, los técnicos de grabación, los operadores de cámara y otros profesionales similares). Además, reduce también sus derechos sobre la propiedad intelectual. Igual que sucedía en el siglo XX, ahora

unas empresas verticalmente integradas luchan por adaptarse a las nuevas condiciones del mercado; el principal activo que poseen para explotar — la producción de esos trabajadores creativos— se convierte en productos que se revenden de múltiples formas, en múltiples plataformas y para diferentes públicos. Después de haber perdido el control, en muchos casos, del suministro final de todos esos productos al público, se ven forzadas a venderlos a distribuidores intermediarios y a conformarse con un porcentaje más reducido de las ganancias, mientras que la pérdida económica se transfiere a los trabajadores. En el caso de empresas como Amazon o Apple, cuando las ventas de eBooks o iTunes dejan de ser un fin en sí mismo y se convierten en simples medios para vender más Kindles o iPhones, el interés de la compañía ya no está en maximizar los beneficios que produzca un título cualquiera. Por el contrario, el interés está en incrementar la cantidad total de ventas de todos los títulos, para así ampliar la oferta de que disponen los usuarios de aparatos e incrementar la venta de dichos aparatos. Esto transforma drásticamente la economía de las industrias de medios de comunicación, al tiempo que priva a los trabajadores creativos de su antiguo poder de negociación y hace disminuir los ingresos de la mayoría de ellos (aunque permita que prospere una minoría de estrellas). Incluso los trabajadores artísticos que intentan trabajar de forma tradicional, fuera del mercado, se encuentran en la práctica que cada vez más tienen que enfrascarse en un proceso dual de súplica y exhibición de los propios logros con las grandes empresas o con instituciones burocráticas para acceder a los recursos que les permitan hacerlo.²

La mercantilización de los servicios públicos ha seguido un camino bastante distinto, aunque existen fuertes conexiones y solapamientos entre esta y la mercantilización de las actividades culturales debido al fuerte contenido cultural de servicios públicos como la educación. El desarrollo de los servicios públicos, prestados por una fuerza de trabajo remunerada de empleados del gobierno, fue una característica importante

del siglo XX, tanto en los países comunistas, donde era el modelo normativo de todo empleo, como en las economías capitalistas desarrolladas. En estas últimas, los Estados de bienestar —y el empleo público asociado a ellos— surgieron y se expandieron, sobre todo en el periodo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, en una especie de acomodo entre las demandas del trabajo y los requerimientos del capital, un acomodo que, por lo que respecta a sus características específicas, tomó diferentes formas en distintos contextos. Aunque no hay duda de que dichos Estados de bienestar tenían un rol funcional para el capital en relación con la reproducción de la fuerza de trabajo, puede considerarse igualmente que la prestación de esos servicios por el Estado representó una victoria de las organizaciones obreras, que hacía tiempo que habían emprendido campañas en defensa de las pensiones, la educación gratuita, los servicios sanitarios, el desempleo y los subsidios de enfermedad en nombre de la totalidad de la clase trabajadora. Como tales, los servicios públicos representan una porción de lo que el trabajo ha conseguido arrebatarse al capital, lo que se refleja en términos como el de «salario social». El hecho de abrir todos esos servicios a la acumulación de capital y convertirlos en un nuevo campo de batalla para esta tiene efectos multidimensionales y de largo alcance. Después de 1989, en los antiguos países comunistas esa reapropiación se produjo a menudo mediante el mero apoderamiento, lo que sentó la base de unas nuevas oligarquías cleptocráticas. En los demás lugares, el proceso fue más sutil, pero igualmente pernicioso: en parte se llevó a cabo directamente a través de la privatización, pero cada vez más se hizo mediante de un proceso furtivo de externalización —función a función, departamento a departamento, región a región— en beneficio de una nueva clase de compañías multinacionales que se hacen de oro con los beneficios que recaudan y pueden utilizar su presencia global, no solo para aprovecharse de la existencia de trabajo barato, sino también para minimizar la cantidad de impuestos que pagan a los gobiernos que

tan servicialmente las proveen de la base material de la que obtienen sus beneficios.³

La siguiente categoría de nueva mercantilización, la socialidad, tal vez sea la más asombrosa en sus implicaciones cuando se la contempla como la base para crear nuevos productos y nuevas industrias. Las necesidades humanas de hablar y coquetear, explicarse chistes y compadecerse, estar en contacto con los amigos y la familia deben de haberles parecido a nuestros antepasados algo tan básico como la necesidad de los animales de acurrucarse unos junto a otros. Seguramente pensarán que eran impermeables a las frías y duras leyes del capitalismo. ¿Cómo era posible que se convirtieran en fuente de beneficios empresariales? Sospecho que mucha gente aún se aferra a la idea de que sus relaciones personales pertenecen al ámbito privado del afecto y la autenticidad, fuera del alcance del mercado. Sin embargo, basta con echar un vistazo, por muy superficial que sea, a casi cualquier grupo de gente en casi cualquier situación social en el mundo desarrollado para darse cuenta de cuán ilusoria es dicha idea.

Aquí van, simplemente, cuatro instantáneas captadas más o menos al azar en observaciones recientes.

La primera instantánea es la de un grupo de escolares que caminan juntos por la calle hablando animadamente a gran volumen, no entre sí, sino con gente que está ausente. Está claro que alguna empresa de telefonía móvil está cobrando una tarifa por cada minuto de comunicación, una comunicación que sería gratuita si, en lugar de eso, escogieran hablar directamente entre sí. Sin duda, hay también otras empresas que se benefician de las actividades de esos escolares en internet, como por ejemplo las empresas de redes sociales y las que se anuncian en ellas. Pero está también el tema del aparato en sí mismo. El niño que tiene el *smartphone* más nuevo puede exhibir lo que es un símbolo de estatus social. Los que no (los hijos con padres en paro, de padre o madre solteros, de inmigran-

tes recién llegados o con padres que no pueden o no quieren comprárselo) son susceptibles de experimentar sentimientos de impotencia y exclusión que vienen a sumarse a los que ya experimentan con el capitalismo avanzado basado en el consumo (como el de llevar la marca equivocada de zapatos o de ropa). La colonización de su socialidad por el mercado no solamente ha creado una fuente de generación de ganancias, sino que también ha contribuido a crear brechas en el tejido de su vida social y ha socavado la base de futuras solidaridades.

Mi segunda instantánea es de cinco personas sentadas juntas alrededor de una mesa en una cafetería mientras dos de ellas envían mensajes de texto con gran pericia, una habla por teléfono y se queja de la poca calidad de la señal, otra usa el teléfono para fotografiar los alrededores y la quinta examina la carta con exasperación. No parece que ninguna de ellas esté pasando un buen rato. En lugar de sacar partido de las ricas y sutiles potencialidades multisensoriales del contacto interpersonal directo, han elegido emplear canales restringidos para comunicarse: la telegrafía verbalmente empobrecida de los mensajes SMS, la señal desfigurada de palabras gritadas al teléfono. Una vez más, los beneficios empresariales crecen en tándem con el deterioro en la calidad de la interacción social interpersonal.

Mi tercera instantánea es la de un autobús londinense lleno en el que se oye una cacofonía de conversaciones por teléfono en varias lenguas, algunas a gritos y en tono airado, otras reveladoramente íntimas, algunas tan banales que parecen del todo innecesarias, casi como un tic nervioso, como si la persona que llama no soportara estar ni un instante ociosa y el hecho de estar en comunicación le produjera la ilusión de estar haciendo algo: «Estoy en el autobús. Sí, el 73. Hace un cuarto de hora que he salido del trabajo. Sí, llegaré dentro de unos veinte minutos. No, nada especial». Muchos de los que no hablan por teléfono llevan los auriculares enchufados a las orejas, conectados a los diversos aparatos electrónicos con los que juegetean entre las manos. Eso les permite evi-

tar toda interacción con las personas más frágiles a las que, según los letreros que hay sobre sus cabezas, deberían ofrecerles el asiento. El autobús ya no es, como era en el pasado, un lugar de encuentros inesperados, de compartir chistes con extraños o de una comunicación capaz de animar a una persona que está sola y para la cual ese podría ser el único contacto social del día. Mientras que, por un lado, se vociferan indiscriminadamente al mundo las intimidades privadas de la alcoba o de la cocina, por otra parte, se ignora a los extraños que comparten el mismo espacio social inmediato, se los mira mal o se los rechaza como compañeros de comunicación. La relación entre lo privado y lo público parece haberse vuelto del revés. Aun así, en todo momento se está generando un flujo de ingresos para las empresas globales de comunicaciones.

La cuarta y última instantánea es la de una conferencia donde hay cuatro personas de tres continentes en un estrado y donde una de ellas preside la sesión, la otra habla y las dos restantes miran el ordenador portátil o el iPad. La mayor parte del público hace lo mismo; algunos está claro que están comprobando el correo electrónico; casi no hay contacto visual entre ellos, a pesar de que muchos han viajado una distancia considerable (para lo que han consumido un montón de combustible de avión) para estar juntos cara a cara. En todos los casos, existe un rechazo a la comunicación gratuita mediante la voz, el contacto físico o la mirada directos, y se prefiere la conversación electrónicamente mediada. Los ponentes (sin duda con *jet-lag*) leen monótonamente las ponencias que han preparado, que cualquiera de los presentes podría haber leído en cualquier otro lugar sobre papel o en toda una gama de distintos dispositivos. Algunos tal vez estén haciendo justamente eso en ese momento, y se están tomando su tiempo para preparar una intervención con la que posicionarse debidamente cuando el ponente finalice. Parece que, más que existir un deseo de diálogo real, el único sentido de estar allí sea dejar constancia, para futuras solicitudes de empleo, de que se ha presentado una ponencia en un congreso. Toda esa costosa farsa parece

producir muy poco en forma de interacción directa, aunque, por supuesto, podría haber alguna luego en el bar entre quienes no vayan tan justos de tiempo que tengan que retirarse a la habitación del hotel para leer los correos electrónicos, llamar a la sufrida familia o redactar la próxima ponencia.

¿Dónde está la presencia del capitalismo en todo esto? ¡Por todas partes! Muy claramente, este se beneficia de los aparatos físicos: los teléfonos móviles, las tabletas, los portátiles, los iPads y los accesorios que es preciso adquirir para cargarlos y conectarlos entre sí o a la persona. Los fabricantes cuyas marcas aparecen en ellos representan la punta del iceberg de un trabajo que incluye a los mineros que extraen los minerales que constituyen las materias primas, a los trabajadores de fábrica que los ensamblan, a los trabajadores del transporte, a los del almacén, a los trabajadores de servicios, a los ingenieros de *software*, a los trabajadores del centro de asistencia telefónica y a muchos más. Después está la infraestructura: los (muy sólidos) satélites y los cables; los enrutadores de *wi-fi*, que hacen posible que todo ese contenido digital aparentemente evanescente sea accesible de manera tan invisible a través de las ondas de radio, y la red eléctrica, que provee la energía sin la que nada de todo ello funcionaría. Nuevamente, todo ello requiere el trabajo de un gran número de trabajadores, empleados en un gran número de compañías para realizar innumerables tareas, entre ellas la de extraer carbón y petróleo, la de construir molinos de viento, la de hacer funcionar centrales eléctricas, la de fabricar cables y la de cavar zanjas para que estos pasen por debajo de las calles, los campos y los mares. Por no mencionar a los científicos que diseñan los cohetes que se lanzan al espacio para poner los satélites en órbita. Algunas de esas industrias ya existían antes del desarrollo de las tecnologías de la información y de la comunicación, por supuesto, pero su mercado ha crecido enormemente como consecuencia del desarrollo de las comunicaciones digitales. Por lo que respecta a la energía, por ejemplo, se calcula que el uso de las Tecnologías de la Información y de

la Comunicación (TIC) consumió entre 930.000 millones y 1,5 billones de kilovatios hora en 2013.⁴

Además, cada una de esas interacciones electrónicamente mediadas genera ingresos para las empresas multinacionales que gestionan los servicios de telecomunicaciones. En efecto, la comunicación social implica ahora el pago de un diezmo a dichas compañías por cada persona en el mundo que tiene un contrato de telefonía móvil o una conexión a internet en casa, y la cifra de estas no deja de aumentar exponencialmente. Además de generar ingresos por llamadas y por banda ancha, comunicarse a través de una red de telecomunicaciones con un dispositivo digital también reporta ingresos para muchas otras empresas, grandes y pequeñas, como las que diseñan los sistemas operativos o las aplicaciones, o las que cobran a los usuarios por jugar *online*. Y esto no es todo. Cuando la socialidad humana está mediada por sistemas de telecomunicaciones, esta deja rastros digitales allí donde va, huellas que pueden desenterrarse para generar información que permite dirigir la publicidad a sus destinatarios con cada vez mayor precisión. Así, internet ha acabado por constituir un enorme centro comercial virtual que bombardea a los usuarios con un flujo constante de publicidad que saca partido de sus debilidades personales. Tan acostumbrados estamos muchos de nosotros a esos mensajes de publicidad omnipresentes que es fácil olvidar lo muy perjudiciales que son. Desde la temprana infancia, a muchas personas se le dice, centenares de veces al día, que están gordas, que son feas, indeseables, que huelen fatal, que están risiblemente anticuadas, que sus pechos o sus penes no tienen las dimensiones adecuadas o no son lo bastante firmes, y que no es probable que sean populares a no ser que compren cualquiera de los productos que se ofrecen para resolver mágicamente su problema. Por ese medio, incluso las compañías que producen los productos más materiales y menos virtuales consiguen intensificar las ventas, y logran vender más sus productos aun cuando podría creerse que sus mercados están ya saturados. Eso se consigue en parte

persuadiendo a la gente de que utilice mayor cantidad de estos, por ejemplo, duchándose varias veces al día y usando aún más gel de ducha y más champú; en parte fomentando una especie de bulimia colectiva del consumo, en la que se compran obsesivamente productos que luego rápidamente se tiran y se sustituyen, y en parte mediante el desarrollo de nuevos productos. Todo ello, por supuesto, además de las formas tradicionales de expansión basadas en encontrar consumidores vírgenes a quienes vender en las economías en desarrollo.

La publicidad *online* es más intensa y está mejor dirigida al destinatario que cualquiera de las formas anteriores de publicidad, pero no hay nada intrínsecamente nuevo en esta forma de vender, a pesar de que no hay ninguna duda de que internet ha permitido a algunas empresas multinacionales crecer, consolidarse y extender notablemente su alcance global. Una novedad no tan esperada de la mercantilización de la sociedad ha sido la gran alza experimentada por las empresas que obtienen beneficios gracias a extraer ingresos tanto de las empresas de producción de bienes como de los clientes de estas en internet, gracias a que, por un lado, proveen los medios para que los usuarios de la web se comuniquen entre sí (por ejemplo, usando Facebook o Gmail) y, por otro lado, los persuaden de que entreguen sus secretos más íntimos a los anunciantes para que estos exploten sus debilidades.⁵ Si tenemos en cuenta los enormes ámbitos nuevos de mercantilización que acabo de resumir aquí, así como otros que no he descrito en detalle, no es sorprendente que el capitalismo no solo sobreviva a sus crisis periódicas, sino que salga de cada una de ellas con renovado vigor y con todo un nuevo arsenal de recursos para replantear su relación con el trabajo en nuevos términos.

Para entender qué está cambiando en esa relación entre capital y trabajo, tal vez sea útil pensar en periodos anteriores. Por supuesto, todo intento de establecer periodos en la historia tiene sus riesgos. Centrar la atención en un momento de ruptura implica normalmente ignorar los muchos puntos de continuidad que se mantienen constantes en un se-

gundo plano y, dado que las semillas de todo fenómeno nuevo se encuentran en el periodo precedente, es raro que pueda determinarse con precisión el momento exacto de su nacimiento. Aun así, es difícil negar que existen ciertos momentos en los que los nuevos fenómenos alcanzan una masa crítica que provoca cambios tanto cualitativos como cuantitativos. Los cambios sociales y económicos, así como las innovaciones tecnológicas a las que suelen estar íntimamente vinculados, tienden a seguir un camino similar. A los experimentos raros de pioneros o de las élites les sigue una adopción voluntaria más amplia, a la que, a su vez, sigue la adopción en masa que acaba provocando una situación en la que la utilización de lo que sea (la asistencia a la escuela, la electricidad, el teléfono, la comida preenvasada) se ve como algo tan normal que las instituciones sociales y las políticas se diseñan sobre la base de que se trata de prácticas universales.

Yo sostengo que vivimos ahora en un periodo en el que una serie de factores económicos, políticos y tecnológicos que se refuerzan mutuamente han producido un cambio así de radical en el carácter del trabajo. No deseo sugerir aquí que *todo* el trabajo ha cambiado. Ni mucho menos. Mi argumento es, más bien, que toda una gama de características del trabajo que antes se consideraban excepcionales o poco habituales, ahora una creciente proporción de la población las da por sentadas y, en ese proceso, se han transformado también las expectativas de lo que debería ser el comportamiento «normal» en el trabajo. A esta situación no se ha llegado de la noche a la mañana. Se pueden reseguir sus orígenes hasta periodos anteriores en que eran otros los modelos dominantes. Simplificando considerablemente (hay, por supuesto, muchas excepciones y contraejemplos), argüiré aquí que ha habido tres periodos de este tipo desde el final de la Segunda Guerra Mundial, y que ahora estamos en el cuarto.⁶

En el primero de esos periodos, que va aproximadamente de 1945 a 1973, asistimos a la creación de lo que se ha denominado diversamente

como «Estado de bienestar keynesiano de posguerra», «Edad de Oro del capitalismo», «fordismo» o «Les Trente Glorieuses».7 En las economías capitalistas desarrolladas de Occidente, y en algunas economías en desarrollo, fue este un periodo de planes económicos nacionales, a menudo desarrollados mediante estructuras tripartitas formadas por los gobiernos nacionales, los empresarios y los sindicatos. Aunque algunas empresas eran ya multinacionales en este periodo, en la economía dominaban las empresas nacionales (a veces nacionalizadas) dispuestas a negociar pactos de escala nacional. Eso permitía a los gobiernos, al menos en algunos países, utilizar las leyes antimonopolio de principios del siglo XX para ejercer un cierto control sobre el comportamiento empresarial. Muchas industrias seguían dependiendo de capacidades que eran específicas de un sector particular o de una empresa concreta, lo que otorgaba a la mano de obra un cierto poder negociador en industrias o regiones particulares. Aún más importante era el hecho de que la Guerra Fría suponía un fuerte incentivo para alcanzar acuerdos especiales con el trabajo. Como telón de fondo, en Norteamérica, en Europa Occidental y en otros lugares, existía un gran temor de que, si no se hacían concesiones a los sindicatos, los trabajadores se pasarían al comunismo. Fue durante este periodo cuando se establecieron ciertas expectativas, al menos en el caso de los varones blancos cualificados, de que los empleadores suministrarían empleo sostenido y contractualmente formalizado, ofrecerían vacaciones regulares, bajas por enfermedad, pensiones y perspectivas de progreso. Para muchos trabajadores, la realidad no era exactamente esa, sobre todo para las mujeres, las personas pertenecientes a minorías étnicas y las empleadas en trabajos de baja cualificación. Pero, aunque no fuera una realidad universal, se veía como una legítima aspiración no solo en las economías desarrolladas, sino también en los países en vías de desarrollo, donde el «desarrollo» se imaginaba a menudo como la consecución de un mercado laboral formal caracterizado por trabajos permanentes de jornada completa, igual que los de Occidente. En ese modelo

de mercado de trabajo había implícito un modelo de familia, que tampoco concordaba con la realidad de muchos trabajadores: el trabajador a jornada completa se concebía como varón sostén del hogar y cabeza de una familia dependiente donde otras realizaban el trabajo reproductivo no remunerado.

La crisis del petróleo de 1973 se puede considerar que marca el final de este periodo y el inicio del siguiente, que se extiende aproximadamente desde mediados de la década de 1970 hasta finales de la de 1980. En esos momentos, en un contexto de caída de la rentabilidad, se agudizaron los conflictos entre los empresarios y el trabajo, y los primeros recurrieron cada vez más a los trabajadores inmigrantes y las mujeres (muchas de ellas empleadas a media jornada) para ocupar puestos peor pagados. Oleadas de fusiones y adquisiciones provocaron una creciente concentración de capital, y las compañías multinacionales resultantes empezaron a relocalizar los trabajos de manufactura a países con menores salarios, a veces a Zonas de Procesamiento de Exportaciones especialmente diseñadas donde estaban a resguardo de las leyes de seguridad y medioambiente y que les ofrecían ciertas ventajas fiscales. Los gobiernos nacionales y regionales, cuyo poder para regular estas compañías era cada vez menor, se vieron forzados progresivamente a entrar en competencia para atraer inversiones directas extranjeras, y a ofrecer subsidios y otros incentivos para atraer a su territorio premios tales como una gran fábrica automovilística. Mientras tanto, el desarrollo de las tecnologías de la información hizo posible la simplificación y la estandarización de muchos procesos laborales, entre ellos los de las industrias de servicios empresariales, lo que socavó el poder de negociación de algunos grupos de trabajadores tradicionalmente bien organizados, a la vez que inauguraban nuevas áreas de empleo para otros grupos. La desindustrialización creó paro estructural en algunas regiones, pero el modelo del «trabajo de por vida» era aún objeto de reivindicación. En el Occidente global, los sindicatos seguían siendo fuertes en muchas regiones, y las pérdidas en algu-

nos ámbitos se veían compensadas por las ganancias en otros, sobre todo en el sector público y en las industrias de servicios, que empleaban a grandes cantidades de mujeres y de minorías, que eran cada vez más reivindicativas en la búsqueda de la igualdad y de nuevos derechos. Aunque empezó a surgir un cierto discurso sobre el empleo «atípico», seguía pensándose que el empleo, en general, era algo sujeto a regulación formal y negociación contractual.

El inicio simbólico de la siguiente fase puede fecharse en la caída del muro de Berlín en 1989, pero ese momento tan significativo coincidió con todo un conjunto de otras evoluciones políticas, económicas y tecnológicas que, tomadas en su conjunto, provocaron un cambio de tal escala que está justificado considerar que el siguiente periodo, que va aproximadamente de 1990 hasta mediados de la década de 2000, constituye una época distinta en las relaciones laborales. No fue únicamente que el final de la Guerra Fría abriera el mundo entero de par en par como potencial terreno de acumulación de capital (a la vez que acababa con el temor de que los trabajadores se pasaran en masa al comunismo). Todo ello se vio reforzado además por una oleada general de desregulaciones que inauguró el libre comercio de bienes y servicios y permitió la circulación sin restricciones de capital, propiedad intelectual e información a través de las fronteras nacionales de todo el mundo. La desregulación no solamente afectó a las restricciones al comercio. Los regímenes neoliberales pasaron a la ofensiva contra los sindicatos, redujeron las protecciones al empleo y pusieron en marcha un proceso de privatización que comenzó a abrir el sector público para convertirlo en un nuevo ámbito de obtención de ganancias.⁸ Mientras tanto, las tecnologías de la información que habían empezado introducirse en el periodo anterior alcanzaron una masa crítica y se volvieron más baratas y ubicuas. El potencial de producción aportado por la digitalización había sido limitado mientras el alcance esta se limitaba básicamente a ordenadores individuales en lugares concretos; sin embargo, dicho potencial aumentó

enormemente cuando las Tecnologías de la Información (TI) se combinaron con las telecomunicaciones para constituir las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), lo que propició que los ordenadores individuales se unieran entre sí de forma cada vez más completa y que el intercambio de contenidos se realizara con tanta rapidez como permitía la capacidad de las infraestructuras de comunicaciones.⁹ En 1992, se creó la Unión Internacional de Telecomunicaciones (ITU por sus siglas en inglés), y dio comienzo una época de rápidas desregulaciones y de mejora de las redes de telecomunicaciones en todo el mundo, acompañadas del descenso de los precios de algunos servicios y lanzamiento de otros nuevos, como la telefonía móvil. Ese mismo año se envió el primer mensaje de texto SMS y se lanzó de la *World Wide Web*, que pasó de contar con 50 servidores web en enero de 1992 a más de 500 para octubre del mismo año.⁹ En 1992, la India suprimió las barreras que le habían impedido exportar *software*, y propició la posibilidad de emprender el procesamiento remoto de información digitalizada a gran escala.

Así, todo estaba dispuesto para el desarrollo de una división global del trabajo de procesamiento de información, a imagen de lo que había empezado a pasar en el periodo anterior con el trabajo de producción. Por supuesto, las cosas no cambiaron de la noche a la mañana. Hubo muchos tropiezos por el camino. Los primeros en aprovechar la externalización al extranjero que hacían posible las TIC toparon con muchos problemas, entre ellos los creados por la incompatibilidad técnica entre diferentes sistemas, la falta de infraestructuras adecuadas, los problemas de comunicación, las diferencias culturales, las resistencias de los trabajadores y sus jefes y la dificultad de estandarizar procesos complejos muy basados en los conocimientos tácitos de los trabajadores. Aunque se impulsó activamente la enseñanza de las lenguas globales y de las capacidades informáticas por parte de toda una diversidad de entes nacionales e internacionales, hizo falta tiempo para que estas se extendieran. Aun

así, en la década de 1990 se produjo un incremento sostenido de las externalizaciones a regiones en desarrollo de la India y otras partes de Asia y Latinoamérica, al que no solo contribuyó el aumento general de los servicios que ahora era posible deslocalizar, como los centros de asistencia telefónica, sino también la necesidad de producir de manera rutinaria y a gran escala *software* vinculado a actividades como la conversión de las divisas europeas al euro, a la potente eclosión de internet y al tan publicitado «virus del milenio».¹⁰

Al mismo tiempo, este fue un periodo tanto de crecimiento frenético como de inestabilidad económica. Las economías del «Tigre Asiático» ascendieron hasta entrar en bancarrota a mediados de la década de 1990, y a finales de esa misma década la burbuja de las puntocom se hinchó hasta estallar. Sin embargo, el uso de las TIC se extendió inexorablemente por todo el planeta y surgieron nuevas industrias y empresas basadas en dicho uso. Entre estas se cuenta la «nueva generación de multinacionales», como las describió la UNCTAD en 2004,¹¹ especializadas en la prestación de servicios empresariales externalizados, proveedores globales de telecomunicaciones, conglomerados de medios de comunicación y los primeros pasos de los gigantes corporativos que ahora dominan internet.¹²

Fue hacia el final de este periodo cuando las comunicaciones digitales telemediadas se convirtieron en parte habitual de la vida cotidiana (igual que medio siglo antes se había normalizado el uso del teléfono). Mientras los consumidores se acostumbraban a pedir productos por internet y a acceder a servicios de ayuda a través de centros de atención telefónica, los directivos empresariales empezaron a preguntarles a los jefes por qué no habían pensado en la externalización como solución para reducir costes. De forma más sutil, empezó a arraigar la idea del trabajo como algo ilimitado y «virtual». Con el aumento del uso del correo electrónico (que podía consultarse desde cualquier localización), se desmoronaban los límites fijos entre la casa y el trabajo. Y con un siste-

ma de remuneración, y de administración, de los trabajadores cada vez más basado en los resultados, y con exigencias de «flexibilidad» cada vez más presentes en la descripción del puesto de trabajo, cada vez era menos probable que se contabilizaran las horas formalmente dedicadas al trabajo. Cada vez más, se esperaba que los jóvenes recabaran «experiencia laboral» no remunerada antes de entrar en el mercado laboral. Otros empezaron a usar internet para actividades que planeaban ambiguamente entre el «trabajo» y el «juego». Casi invisiblemente, muchos de los parámetros que habían definido el empleo en periodos anteriores se estaban disolviendo.

Se puede considerar que este periodo finalizó abruptamente con la crisis financiera global de 2007-2008. Tras esta, el panorama laboral cobró de repente un aspecto muy distinto. La combinación de unas draconianas medidas de austeridad con los niveles de desempleo más elevados desde la Gran Depresión de la década de 1930 ofrecía a los jóvenes pocas alternativas que no fueran la de aceptar cualquier cosa que se les ofreciera en el mercado laboral. Era una generación que se había criado con las TIC como parte de la vida cotidiana, tan familiarizada con las redes sociales, los juegos *online* y los mensajes SMS como sus abuelos lo estaban con el bolígrafo y el papel. Y, aunque el trabajo al que aspiraran fuera manual o de trato personal, se esperaba que utilizaran las TIC para tareas como rellenar formularios de solicitud y comunicarse con la empresa que los emplea. En otras palabras, las TIC se habían convertido en parte habitual del entorno de *todo* trabajo. La disolución de las fronteras precisas entre el trabajo y el no-trabajo, así como la erosión de las reglas formales que regían el trabajo, aunque aún no se habían generalizado a todos los trabajos existentes, prevalecían cada vez más en los de nueva creación. La difuminación de los límites entre trabajo y no-trabajo no era ya en modo alguno exclusiva del trabajo *online*, sino que toda una generación ya bien dispuesta a aceptar la interpenetración de la «diversión», la «educación» y los asuntos habituales de la vida virtual estaba mal prepa-

rada para rebatir todas esas desviaciones en lo que respecta a la separación entre todas esas actividades y el trabajo en otras esferas.

Después de la crisis, era como si el mundo hubiera despertado en una realidad profundamente transformada, en la que toda una serie de tendencias que ya eran evidentes, aunque no dominantes, en el periodo previo habían pasado a ser la nueva norma casi de la noche a la mañana. Las empresas transnacionales dominan el nuevo paisaje hasta un punto que no tiene precedentes. Pero ahora tales empresas difieren en varios aspectos de las de anteriores periodos. Basta con echar una ojeada a los rankings de las principales compañías del mundo para darse cuenta de cuáles son algunas de las nuevas tendencias. En primer lugar, el entorno empresarial global ya no está casi exclusivamente dominado por los Estados Unidos, Europa y Japón. Las empresas afincadas en economías anteriormente etiquetadas de en vías de desarrollo tienen un papel cada vez más destacado a la hora de perfilar los contornos de la economía global y, por lo tanto, también de los mercados globales de trabajo. Nada menos que 61 de las empresas del *Fortune 500* están ahora radicadas en China.¹³ El ranking de *Fortune 500* se basa en los ingresos, lo que podría pensarse que exagera la importancia de las empresas. No obstante, incluso en el ranking del *Financial Times*, elaborado a partir del valor de mercado, veintitrés de las primeras 500 compañías están afincadas en China, doce de ellas en la India, diez en Brasil, ocho en Rusia y cinco en México.¹⁴ En 2013, *Forbes* situó a tres empresas chinas entre las diez primeras del mundo.¹⁵

Además, muchas de esas empresas internacionales operan en áreas que antes se consideraban de ámbito nacional. Entre estas se incluyen los suministros que previamente estaban nacionalizados (como las telecomunicaciones, la energía, el agua y el servicio postal) y otros servicios públicos como la sanidad, la educación y los servicios de apoyo administrativo contratados por la administración pública. También se incluyen los medios de comunicación de masas, antes un coto reservado a las

emisoras nacionales de radiotelevisión; los periódicos de escala nacional o regional, y las empresas editoriales de tamaño pequeño o mediano. Todas esas áreas, y muchas otras, incluidas las cadenas minoristas, están ahora dominadas por gigantescos conglomerados empresariales. La lista de las 500 mayores compañías del mundo de *Financial Times* incluye diecisiete compañías globales de telefonía móvil y quince de telefonía fija, quince gigantes corporativos de medios de comunicación, quince compañías de *software* e informática y once empresas de servicios sanitarios, todas ellas de ámbito global. Las empresas proveedoras de servicios externalizados o las de subcontratación de mano de obra también se han colocado en los primeros lugares. Accenture está en el número 385 de la lista de *Fortune 500*, y Addeco está en el 443.

Los jóvenes que entran en el mercado laboral no solo tienen muchas más posibilidades que en el pasado de verse trabajando para uno de esos gigantes globales, sino que además lo hacen en competencia directa con trabajadores de similar cualificación de todo el mundo. Independientemente de dónde se hallen, han quedado reconvertidos en parte del ejército mundial de trabajadores de reserva, al que los empresarios acceden libremente de dos maneras distintas: a través de la deslocalización o de la migración.¹⁶ El poder de negociación de estos de trabajadores frente a los empleadores está quedando dramáticamente reducido en comparación con el de sus predecesores, y su vida, tanto como trabajadores como en calidad de consumidores, está cada vez más moldeada por esas grandes empresas, a menudo de formas en las que el Estado local tiene poco poder para intervenir.

Todas estas transformaciones, por supuesto, no carecen de contradicciones. Sería demasiado simplista sugerir que existe una única tendencia universal, una carrera global hacia el abismo sin que medien tendencias contrarias. Se pueden hallar contradicciones activas en muchos niveles: entre Estados-nación, entre empresas, entre Estados y empresas,

entre empresas y trabajadores, y en el seno de cada uno de esos actores colectivos. Aquí resumiré tan solo unos cuantos ejemplos.

En el plano de los gobiernos nacionales, la movilidad del capital ha introducido nuevas formas de competencia entre países para atraer inversión directa extranjera. También está claro que la internacionalización del capital y la globalización de los mercados han comportado una dramática reducción de la capacidad de cualquier gobierno nacional para ejercer los tipos de control de capitales que existían, al menos en las naciones imperialistas más poderosas, a principios del siglo XX. Me refiero con ello a cosas como las leyes antitrust que permitían a los Estados fragmentar los monopolios y a la capacidad de los gobiernos para cobrar impuestos a las grandes empresas. Desde entonces, se ha establecido un número de organismos supranacionales para gestionar la economía global, incluidas la Organización Mundial del Comercio, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, junto a los órganos ejecutivos de los grandes bloques comerciales como la Unión Europea, la Zona de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA en sus siglas en inglés), la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN) y el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Todos ellos han conseguido impulsar regulaciones que obligan a la apertura de los mercados nacionales y permiten la libre circulación de capitales y propiedad intelectual, así como el comercio con bienes y servicios sociales. No obstante, todas esas instancias han fracasado estrepitosamente a la hora de controlar el desarrollo de monopolios globales o de evitar que las grandes empresas transnacionales establecieran sus empresas matriz en paraísos fiscales y utilizaran la transferencia de precios y otros mecanismos para eludir el pago de impuestos en los países en los que operan. La disposición de los gobiernos nacionales a privatizar sus activos y externalizar los servicios públicos hacia empresas con ánimo de lucro ha comportado además la pérdida del control de la gestión de esos servicios estatales, lo que no solo ha permitido que las ganancias obtenidas se fuguen más allá de las fronteras na-

cionales, sino que también ha hecho posible que las empresas gestoras utilicen la división global del trabajo para proveerse, con la consecuente pérdida de empleo para los ciudadanos nacionales y la sangría asociada de recursos nacionales. Juntas, todas esas transformaciones están provocando una crisis de legitimidad de los gobiernos de al menos algunos Estados, en un proceso que está abriendo un espacio para demandas políticas alternativas.

En el plano empresarial, la globalización también provoca gigantescas contradicciones. La simplificación de los procesos y los procedimientos de trabajo, que ha llevado a la producción de productos altamente estandarizados en lugares con escasa reglamentación, dudosas actitudes hacia la propiedad intelectual y trabajo barato, ha abierto el acceso al mercado a nuevas empresas sin las limitaciones que imponen las cargas heredadas ni compromiso alguno con el desarrollo de nuevos productos. Esto produce un entorno competitivo en el que las ganancias es preciso arañarlas de donde sea. Aunque quizás ellas también se beneficien de la externalización de parte de su producción a talleres de explotación clandestinos, las grandes empresas están interesadas en regularlos cuando su uso conduce a este tipo de competencia barata. Así pues, para sobrevivir, estas han de proteger su propiedad intelectual e intentar desarrollar constantemente nuevos productos más complejos que no puedan ser fácilmente imitados y que puedan venderse sobre la base de que son productos de alta calidad. Para que así sea, necesitan trabajadores especializados y creativos que no solo las ayuden a innovar, sino que también sean fieles a sus empleadores. Eso, a su vez, provoca otra contradicción: aunque, por un lado, intentan disciplinar a sus trabajadores altamente especializados y creativos, extraer su propiedad intelectual, simplificar los procesos de trabajo y estandarizarlos guiados por los intereses de la «gestión del conocimiento» y la «gestión de la calidad», las empresas también necesitan mantener la motivación de sus trabajadores especializados y creativos, así como fomentar la circulación de nuevas

ideas y un trabajo de alta calidad. Esto otorga a algunos trabajadores del conocimiento y a algunos obreros especializados el acceso a posiciones privilegiadas en el mercado laboral, con un cierto poder de negociación, a pesar de que haya otros que se están viendo expulsados de dichas posiciones.

Estos son, así pues, algunos de los rasgos contradictorios del nuevo panorama de enfrentamiento entre el trabajo y el capital en el siglo XXI. Espero que los escritos de esta colección no solo contribuyan a un mejor entendimiento de esta relación, sino que señalen también algunos de los modos en los que el trabajo puede mejorar su capacidad de maniobra dentro de ella e identificar nuevas vías hacia destinos alternativos.

Notas

Algunas partes de este escrito proceden de la Introducción de mi artículo: «Working Online, Living Offline: Labor in the Internet Age», Work Organisation, Labour and Globalisation, vol. 7, nº 1, 2013, pp. 1-11.

1. El trabajo creativo se analiza más a fondo en el capítulo 5 de mi libro *Labor in the Digital Economy*, Monthly Review Press, Nueva York, 2014.
2. Esta cultura de suplicar y exhibir los propios logros se comenta en el capítulo 3 de *Labor in the Digital Economy*.
3. El capítulo 6 de *Labor and the Digital Economy* traza el desarrollo de la mercantilización de los servicios públicos y la vincula a la reestructuración global de las cadenas de valor descritas en los anteriores capítulos del libro.
4. Sobre las cifras superior e inferior dentro de este rango, véanse, respectivamente, Bart Lanoo et al., *Overview of ICT Energy Consumption, Network of Excellence in Internet Science*, 2013, <http://internet-science.eu>, y Mark P. Mills, *the Cloud Begins with Coal: Big Data, Big Networks, Big Infrastructure, Big Power*, informe para la National Mining Association y la American Coalition for Clean Coal Energy, Digital Power Group, agosto de 2013, <http://tech-pundit.com>.
5. La forma de generar valor en internet se comenta con mayor detalle en el capítulo 7 de *Labor in the Digital Economy*.
6. Algunos de los cambios que ocurrieron a lo largo de este periodo se comentan ampliamente en el capítulo 1 de *Labor in the Digital Economy*.

7. Véanse por ejemplo, respectivamente, Bob Jessop, *State Theory: Putting the Capitalist State in Its Place*, Polity, Cambridge, 1990; Stephen A. Marglin y Juliet B. Schor, *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford University Press, Oxford: 1992; Alan Lipietz y David Macey, *Mirages and Miracles: Crisis in Global Fordism*, Verso, Londres, 1987, y Jean Fourastie, *Les Trente Glorieuses, ou la révolution invisible de 1946 à 1975*, Fayard, París, 1979.
8. En la Unión Europea, por ejemplo, la primera Directiva sobre Servicios Públicos (90/351) eliminó las barreras de acceso al mercado de la energía, las telecomunicaciones, el transporte y el agua, y en 1992 la Directiva sobre los Servicios estableció el principio de que los servicios públicos deben ser abiertamente adquiridos en el mercado.
9. Dave Raggett, Jenny Lam, y Ian Alexander, *HTML 3: Electronic Publishing on the World Wide Web*, Addison-Wesley, Boston, 1996.
10. Algunos de esos cambios y sus implicaciones para la vida en la ciudad se examinan en el capítulo 2 de *Labor and the Digital Economy*.
11. UNCTAD, *World Investment Report 2004: The Shift Toward Services*, UNCTAD, Nueva York y Ginebra, 2004.
12. El capítulo 4 elabora un marco explicativo del desarrollo de esta nueva división global del trabajo basado en la economía política clásica.
13. CNN, «Global 500», *CNN Money*, 30 de julio de 2013, <http://money.cnn.com>.
14. «FT 500», *Financial Times*, 2013, <http://ft.com>.
15. «World's 500 Largest Corporations: In 2013 the Chinese Are Rising», *Forbes*, 17 de julio de 2013, <http://forbes.com>.
16. La compleja interrelación entre la deslocalización y la migración se estudia en mi «Bridges and Barriers: Globalisation and the Mobility of Work and Workers», *Work Organisation, Labour and Globalisation*, vol. 6, nº 2, otoño de 2012, pp.1- 7, <http://analytica.metapress.com>.