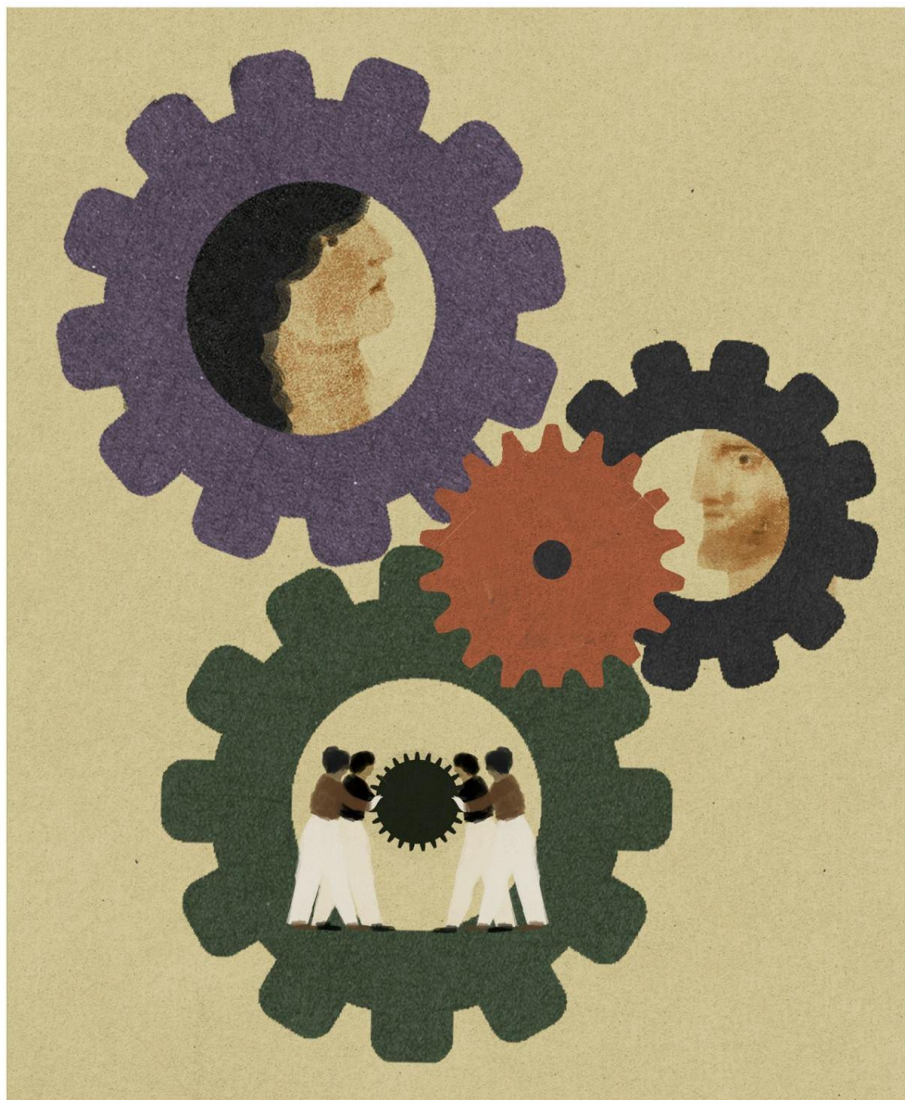


Selecciones en castellano

MONTHLY REVIEW

METAMORFOSIS DEL TRABAJO



**3ª ÉPOCA, Nº1,
SEPTIEMBRE 2015.**

Con artículos de Raúl Delgado Wise, Sandra Ezquerra, Ursula Huws, Fred Magdoff & John Bellamy Foster, Carl Ratner y Zuhai Yesilyurt Gündüz. Más dos textos inéditos de Paul A. Baran y Paul M. Sweezy. Prólogo de Salvador Aguilar.

Metamorfosis del trabajo

Monthly Review. Selecciones en castellano
3ª época, nº 1, septiembre de 2015
Edición *online*



Licencia Creative Commons, Reconocimiento, No Comercial y Compartir Igual

La reproducción parcial o total de esta obra está permitida si y solo si se reconocen y se citan expresamente la autoría y la fuente; la explotación de la obra por terceras partes está limitada a usos no comerciales, y los nuevos contenidos creados se divulguen bajo la misma licencia que los originales.

ISSN 2462-3121

Editado en Barcelona (España), septiembre de 2015

Editores: Sandra Ezquerro, Víctor Ginesta y Joan Quesada

Diseño de portada e ilustración de portada: Laia Arqueros Claramunt

Índice

Prólogo <i>Salvador Aguilar</i>	05
Metamorfosis del trabajo. Presentación <i>Sandra Ezquerria, Víctor Ginesta y Joan Quesada</i>	15
La difícil situación de la clase obrera en los Estados Unidos <i>Fred Magdoff y John Bellamy Foster</i>	33
El iCapitalismo y el cibertariado. Contradicciones de la economía digital <i>Ursula Huws</i>	69
El Estado español, crisis económica y el nuevo cercamiento de los comunes reproductivos <i>Sandra Ezquerria</i>	95
Migración y trabajo hoy. Imperialismo, desarrollo desigual y migración forzada <i>Raúl Delgado Wise</i>	117
La feminización de la migración <i>Zühal Yeşilyurt Gündüz</i>	139
La cooptación neoliberal de las mayores cooperativas y una contrapolítica socialista de cooperación <i>Carl Ratner</i>	159

La calidad de la sociedad capitalista monopolista: cultura y comunicaciones <i>Paul A. Baran y Paul M. Sweezy</i>	181
Tesis sobre la publicidad <i>Paul A. Baran y Paul M. Sweezy</i>	217

Prólogo

Salvador Aguilar

Monthly Review (MR) es una revista ya legendaria de la izquierda mundial. Fue la publicación del entorno de Paul Sweezy (1910-2004) y Paul Baran (1910-1964), dos de los mayores economistas políticos del siglo XX que, por separado o al alimón, dieron a luz algunos de los estudios más emblemáticos e influyentes de la izquierda neomarxista occidental, entre los que destacan estos: *Teoría del desarrollo capitalista* (Sweezy), *Economía política del crecimiento* (Baran) y *El capital monopolista* (Baran-Sweezy). La labor de crear la revista MR, y después la Editorial MR, quedó en manos de Sweezy que, conjuntamente con Leo Huberman, asumieron la tarea de editores —en el sentido anglosajón— en 1949 para que esta revista de nombre inocuo (Revista Mensual, para que los suscriptores de 1949 y años siguientes en la Norteamérica de Joseph McCarthy quedaran un poco resguardados al recibirla en su buzón) haya cumplido la gesta de aparecer mensualmente durante 66 años consecutivos. Como es sabido, a su alrededor se produjo una deslumbrante explosión de talento intelectual y activismo político porque algunos de sus colaboradores y miembros del entorno más próximo fueron nada menos que Albert Einstein, Harry Magdoff, Eric Hobsbawm, Michal Kalecki, Harry Braverman, Ralph Miliband, Samir Amin, Noam Chomsky, Immanuel Wallerstein, Andre Gunder Frank y un largo etcétera.

Monthly Review es parte de un complejo movimiento en la izquierda mundial en el que también han intervenido otras publicaciones muy

influyentes, notablemente *Les Temps Modernes* (aparecida en 1945 y bajo la égida de Jean Paul Sartre) y la *New Left Review* (publicada por primera vez en 1960, al amparo del gran historiador y activista Edward P. Thompson y después de Perry Anderson, como resultado de la fusión de las publicaciones británicas comunistas disidentes —es decir, antiestalinistas— *The New Reasoner* y *Universities and Left Review*). En lo esencial, este movimiento significó un intento, que llega hasta hoy, de regenerar los principios originales de las varias ramas de la izquierda (socialista, anarquista, comunista) que desplegó sus alas bajo la Modernidad. Esos principios originales fueron descompuestos en buena parte tras el triunfo del estalinismo y su expansión por el mundo; con ello, el comunismo democrático quedó reducido a un sector fragmentado y diminuto, perseguido con saña, que mantuvo una baja —pero persistente— presencia social mientras muchos factores internos y la influencia de factores externos, como guerras y demás, daban a la Vieja Izquierda una hegemonía institucional y militar que, con los principios quebrados, acabaron por llevar la izquierda mundial al colapso y a un camino aparentemente sin salida.

Acontecimientos emblemáticos y de gran significación propulsaron e influyeron en esa deriva de la Vieja Izquierda, a la vez que abrían la oportunidad para que la izquierda democrática saliera de su refugio de mera supervivencia. El año 1956, con la represión soviética violenta de la revolución antiautoritaria en Hungría, fue quizá el primero, y tuvo una influencia muy directa en la emergencia de, como decía E. P. Thompson, el «comunismo disidente», que se iba desprendiendo de los partidos comunistas oficiales en Occidente y preparaba el camino para la aparición de un nuevo tipo de activismo y de ideales (y en ese marco, para que las revistas críticas dentro de la izquierda se orientaran más sistemáticamente hacia la regeneración del mundo de la izquierda). El año 1968 fue crucial para alertar de nuevas formas de revolución en Occidente y para impugnar la catadura política y moral de la Vieja Izquierda (el llamado socialismo democrático y los partidos comunistas oficiales, mayormente). Ocu-

rrió en París, en Nueva York, en Praga, pero también en América Latina, en Japón y en otros lugares: 1968 tiene los ingredientes de una revolución de escala mundial, como dice Wallerstein, contra las élites capitalistas y las de la *nomenklatura* a la vez. Fue también la plataforma de lanzamiento de la «nueva política», al dar prioridad e impulso al papel de los movimientos políticos y sociales como nuevos actores por derecho propio, impulsores —por fin— de una ola de participación política popular con la democracia al mando y como fin supremo, y presumibles sustitutos de los partidos tradicionales de la Izquierda. Finalmente, es 1989 cuando se produce el desplome de esa Vieja Izquierda, con una imagen que marca época en la Polonia de Solidarnosc —el Partido de los Trabajadores entraba en negociación... con los trabajadores en persona— y la posterior caída de los regímenes estalinistas del Este. El ciclo de desplome se había completado.

El ciclo de regeneración, no obstante, arraigó, cobró fuerza y, sobre todo a partir de la emergencia del zapatismo en 1994, abrió definitivamente el camino a la Nueva Izquierda que, originalmente, había empezado a organizarse en el Reino Unido a finales de la década de 1950 e inicios de la de 1960 y alrededor de las campañas para el desarme nuclear. ¿De qué se trataba? Explicado sucintamente: de encauzar a partir de los restos recuperables de esa llamada Vieja Izquierda una nueva cultura y un activismo radical y anticapitalista con un nuevo perfil de militancia antitética con el comunismo no democrático y cuartelario de la era de Stalin y en busca de una práctica participativa que acabó por denominarse, como la revista de Thompson, la «Nueva Izquierda». Todavía hoy, en 2015, la política radical enlaza y es un desarrollo de esa experiencia (reconocible en los movimientos antisistémicos desde 1994, incluidos el 15-M español de los indignados, el Occupy en EE.UU. y la aparición de partidos renovadores en Grecia, en España y otros lugares).

Las tres revistas mencionadas, y en concreto la *Monthly Review*, planearon sobre esa evolución durante toda su existencia, hasta hoy. La

operación de cambio no era fácil, porque buena parte de sus integrantes y cabezas visibles inexorablemente, por edad, venían de esa Vieja Izquierda. ¿Qué ofrece la MR? ¿Cómo explicar su éxito? Varios factores lo explican, como explican que hoy, en España, un grupo de activistas jóvenes —bajo el amparo de Viento Sur— considere que vale la pena volver a editarla en forma de traducción de selecciones de artículos.

El primer factor es que MR, revista de baja tirada pero con una gran difusión por todo el mundo, se erigió pronto en un centro alternativo (al oficial y a los *mass-media*) para interpelar la realidad y los acontecimientos e interpretarlos según esa cultura crítica de la Nueva Izquierda a la que se ha aludido. En ese sentido, se ha servido siempre de un marxismo renovado y adaptado a los tiempos —neomarxismo— sin desvincularse nunca de las tres ramas originales que acompañaron el auge del movimiento obrero en el siglo XIX y que ya hemos mencionado. Y en ese sentido ha sido siempre, a imagen y semejanza de los combati-vos escritos de Marx, una revista extremadamente crítica. Por poner un ejemplo, en pleno auge del llamado eurocomunismo, Sweezy y Magdoff —entonces editores— dedican un preclaro y crítico artículo titulado «El nuevo reformismo» al que el tiempo ha dado por completo la razón y que se dirige a la línea de flotación de los partidos eurocomunistas (en el primer número, en castellano, de *Revista Mensual/ Monthly Review*).

El segundo factor es que esa tarea la llevan a cabo los editores (no siempre hombres)¹ y los colaboradores y las colaboradoras usando un formato difícil de replicar y que combina el rigor analítico —con frecuencia brillante— y la puesta en claro de los datos empíricos existentes (que siempre son el punto de partida de toda disquisición) con un lenguaje sencillo y unos artículos raramente muy largos y despojados al máximo de un gran aparato de notas. En este punto, no es difícil recordar algunos artículos cortos de este estilo muy celebrados por lectores y lectoras; entre otros, «Por qué el socialismo», de Albert Einstein (de 1949, en el número 1, reproducido en castellano en el número 1 de *Revis-*

ta Mensual/Monthly Review); los de Paul Sweezy «Capitalismo y democracia», «Cars and cities», «Capitalismo y medioambiente» o «Revolución desde arriba: la URSS en los años veinte», o los muy leídos de Andre Gunder Frank «El desarrollo del subdesarrollo» y el de Stephen Hymer «Robinson Crusoe y la acumulación primitiva». Ese formato, obviamente, resulta de utilidad práctica tanto para los hombres y las mujeres activistas como para el trabajador medio y, simplemente, para las personas cultas interesadas por lo que ocurre en el mundo con repercusiones políticas.

En tercer lugar, la revista proponía y propone una lectura desde la izquierda anticapitalista focalizada en la economía política del presente histórico, es decir, aporta una mirada que prioriza los factores económicos y económico-sociales en un sentido amplio (el trabajo, la división del trabajo, las clases sociales, el imperialismo, el género) pero vistos en perspectiva histórica y con un gran peso complementario de la política y la cultura: una puesta al día de los énfasis marxianos. Finalmente, la perspectiva global adoptada por MR ha facilitado la solidaridad por abajo que, tras la quiebra de las internacionales obreras, parecía en trance de desaparecer. La lectura de MR es también una forma de acceder a materiales informativos solventes sobre la geopolítica mundial que se aleja completamente de los filtros eurocéntricos de los *mass-media* occidentales.

Con los antecedentes descritos, no es de extrañar que MR haya ocupado muy pronto un lugar en el mundo de habla castellana de orientación anticapitalista. Imposible su publicación en la España de Franco, selecciones de artículos traducidos al castellano aparecieron primero en Argentina (Buenos Aires, 1963-1967) y después en Chile (desde 1967 hasta el golpe de Estado de Pinochet, en 1973). En 1977, inmersa España en la llamada transición a la democracia, Barcelona toma el relevo de los colegas chilenos y argentinos y aparece en esa ciudad la *Revista Mensual/Monthly Review*, impulsada por Antonio Aponte, José María Vidal Villa y yo mismo (se añadieron posteriormente conocidos especialistas y

activistas catalanes como Alfons Barceló, Bernat Muniesa, Joaquim Jordà y Albert Recio, y el argentino exiliado Helios Prieto); esta vez, la publicación tuvo una parte de traducción de artículos de la MR norteamericana (la mayoría debidas a la impecable profesionalidad de Mireia Bofill) y otra con artículos originales firmados por activistas españoles y latinoamericanos, extendiéndose la experiencia entre mayo de 1977 y 1982, año que señala el inicio del «desencanto» de la transición española.

Dos décadas más tarde, en medio de la grave coyuntura internacional derivada de las dos guerras del Golfo (1991, 2003), del revigorizado neoimperialismo y la ya visible fortaleza de los nuevos movimientos sociales posteriores al zapatismo (movimiento antiglobalización, revueltas en Argentina, movimientos indígenas en América Latina, etc.), con todo el renovado impulso popular que eso significaba, solicité junto con el chileno-catalán Carlos Zeller a la editorial barcelonesa Hacer que asumiera, como así hizo, una nueva colección de textos de MR: una selección y traducción de artículos prologados por una Presentación del nuevo equipo de editores: Arcadi Oliveres, Carlos Zeller y yo mismo, equipo al que se unió poco después Jaime Pastor en Madrid. Esta experiencia dio como resultado la aparición de once libros monográficos de 144 páginas (el último, número 11, editado por Editorial Icaria) más dos ediciones electrónicas (los números 12 y 13), sobre acontecimientos del presente, y se mantuvo entre 2004 y 2014 (los contenidos se pueden consultar en la web actual de *Monthly Review. Selecciones en castellano*: monthlyreview.es).

Estamos de nuevo en una coyuntura internacional grave y compleja y, en nuestro entorno próximo, gobernada por una vuelta al capitalismo salvaje de los inicios —ahora bajo la denominación de neoliberalismo— que ha hundido a pueblos y sociedades en la crisis global iniciada en 2007. Las gravísimas desigualdades entre, por un lado, unas extensas mayorías de la población y, por otro, las élites corporativas vuelven a estar a la orden del día y superan todos los registros. Y en otro

sentido, la coyuntura actual está cada vez más gobernada por el crecimiento de una nueva izquierda contestataria a la vez respecto de los poderes —señalados— del neoliberalismo y de los partidos de la izquierda tradicional, ya muy desacreditada. Los movimientos sociales apuntan a desplazar a los partidos autodenominados progresistas, o al menos a restringir su ámbito de decisión. Una vez más, los lectores y las lectoras de habla castellana volverán a beneficiarse de la lectura en ese idioma de materiales escogidos procedentes de la *Monthly Review* norteamericana que inciden sobre todos estos factores.

La *Monthly Review* ha presenciado en su ya larga trayectoria el auge del llamado capitalismo del bienestar o «Edad de Oro del capitalismo», entre el final de la Segunda Guerra Mundial y mediados de la década de 1970 y, a su vera, la gran explosión de 1968 y la primera gran movilización popular anticapitalista contemporánea. Ha presenciado, también, y se ha implicado en la gran crisis capitalista que se desató a mediados de esa década de 1970, así como en la «guerra contra los pobres» en que derivó. Igualmente, y desde los años de 1990, se ha implicado en los foros sociales y en el surgimiento de nuevos movimientos anticapitalistas con fuerte presencia popular. La segunda mitad del siglo XX se puede leer así: a la pérdida de la hegemonía de las instituciones del capitalismo durante los años de 1960, este respondió con una ofensiva sin cuartel para poner a cada uno en su lugar (la era neoliberal). La contrarrespuesta y contrahegemonía popular se está haciendo notar desde los años de 1990 y ahora mismo. La MR continuará alentándola y analizando la economía política del presente histórico porque, como afirmó una vez Paul Sweezy en relación con el *tempo* del cambio social significativo:

[L]a regla general [es] que todo funciona con lentitud en la historia. Puede que algo vaya más rápido de lo habitual en fases previas de la historia, pero incluso la historia rápida es algo suficientemente lento si se mide de acuerdo con el cuadro temporal de la vida de un individuo. Por lo gene-

PRÓLOGO

ral, debemos pensar en términos de generaciones y no de años o de décadas.

¿Dónde estamos hoy? La situación del capitalismo actual es más compleja que nunca. Por un lado, los poderes existentes tienen un arsenal sin precedentes de instrumentos represivos y persuasivos (*mass-media*), además de la experiencia acumulada de tratar con airadas «coaliciones de plebeyos». Por otro, la bancarrota de la democracia «liberal» delante de estos colosos es diáfana: se puede ver a simple vista, y cada vez mayores sectores de la población con democracias de este tipo la perciben. Pero, en tercer lugar, se da la circunstancia de que la depredación sistemática del planeta Tierra está alcanzando ya sus límites (también visibles directamente, como es el caso del cambio climático, el desbordamiento poblacional y el triturado medioambiente global). El punto clave es el segundo: ¿cómo va a reaccionar la ciudadanía común ante esta suma de atropellos, algunos irreparables? En realidad, ya lo ha venido haciendo desde 2007 y se puede resumir en una idea: las sociedades civiles se han ido movilizandoy quieren que la democracia recupere las riendas. Como la élite político-corporativa que llevó a las principales economías a la crisis en 2007 sigue con las riendas en la mano (y ha manipulado la crisis a su favor, hasta hoy mismo), no se puede descartar una reacción popular rupturista: un «momento de locura» (Aristide Zolberg) que nos retrotraiga a un nuevo «68», pero esta vez más completo. La posibilidad alternativa de que los poderes capitalistas, mostrando el grado de inteligencia mínimo que ya Schumpeter desmintió que tuvieran, «refunden» el capitalismo (Sarkozy *dixit*) y se deslicen hacia un nuevo acuerdo socialdemócrata como el que presidió los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial (y que Hobsbawm, antes de fallecer, pensaba que era posible) no es cero, pero es muy baja. ¿La razón? Lo que Paul Sweezy denominó «la ley de la política bajo el capitalismo», y que a mi entender sigue vigente:

En el modesto mundo de la realidad, el capital ocupa las posiciones estratégicas. El dinero, el prestigio social, la burocracia y las fuerzas armadas del Estado, los medios de comunicación, todas estas cosas las controla el capital y las usa y las seguirá usando hasta el extremo para mantener su posición. Los movimientos de reforma nacen y se desarrollan en una sociedad dominada material e ideológicamente por el capital. Si aceptan esa sociedad, aunque (según lo imaginan) solo provisionalmente, tienen que tratar de adaptarse a ella, y al hacerlo, ella se los traga inevitablemente. Los líderes ambiciosos se corrompen con facilidad (desde el punto de vista de sus fines confesados) y a los partidarios potenciales los ahuyenta la intimidación o la propaganda; tenemos por consecuencia lo que bien pudiera considerarse como característica saliente de todos los movimientos de reforma, el trueque progresivo de los principios por respetabilidad y votos. El resultado no es la reforma del capitalismo, sino la quiebra de la reforma. Esto no es ni un accidente ni un signo de la inmoralidad de la naturaleza humana; es una ley de la política capitalista.²

Deseo lo mejor para esta nueva experiencia editorial y todo el apoyo de los veteranos de iniciativas parecidas en el pasado. Entre ellos, estoy seguro, la del compañero Eduardo Galeano, que nos dejó hace apenas unos meses (13.04.2015). Galeano colaboró con la MR neoyorquina y también con la barcelonesa cuando, exiliado en Calella —cerca de Barcelona— participó, junto a Sweezy, Magdoff y Gunder Frank, en su presentación en la facultad de Económicas de la Universidad de Barcelona en mayo de 1977. Largo abrazo.

Salvador Aguilar
Barcelona, julio de 2015

PRÓLOGO

Notas

1. En la actividad de *Monthly Review* a lo largo de los años han participado muchas mujeres. En el nivel del *staff* editorial, debe destacarse la ejecutoria durante unos años de Ellen Meiksins Wood como editora al lado de Sweezy y Magdoff. Anteriormente, Bobby Ortiz ejerció de editora adjunta durante años. Autoras feministas que han colaborado con la MR: cabe destacar ante todo el celebrado artículo «La clase obrera tiene dos sexos», de Rosalyn Baxandall, Elizabeth Ewen y Linda Gordon, y también las contribuciones periódicas de autoras como Barbara Epstein, Zillah Eisenstein, etc.
2. Paul M. Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, Editorial Hacer, Barcelona, 2007, pp. 321-322.

Metamorfosis del trabajo.

Presentación

Sandra Ezquerro, Víctor Ginesta y Joan Quesada

Solo una crisis, real o percibida, produce verdaderos cambios», afirmaba Milton Friedman en una sentencia que se ha convertido ya en cita habitual. «Cuando esa crisis se produce», prosigue, «las medidas que se toman dependen de las ideas que hay alrededor nuestro. Esa es, creo yo, nuestra función básica: desarrollar alternativas a las políticas existentes, mantenerlas vivas y disponibles hasta que lo políticamente imposible se vuelva políticamente inevitable».¹

Leídas hoy, las palabras de Friedman podrían interpretarse erróneamente como una interpelación a los pensadores heterodoxos para resistir al dominio agobiante de la actual ortodoxia económica neoliberal en ámbitos tan diversos como la academia, los poderes públicos, las instituciones económicas internacionales, las asociaciones patronales y toda una pléyade de *think tanks* de todas las tendencias políticas preponderantes. Sin embargo, a lo que en realidad interpelaba en 1982 el *avvocato* del neoliberalismo era a sostener una ofensiva sin cuartel —recién iniciada entonces y aún sin concluir— contra el régimen económico y político nacido del pacto social de la segunda posguerra mundial. Leída, nuevamente, desde la actualidad, la cita de Friedman resulta premonitoria y, bien entrados ya en el siglo XXI, podemos afirmar sin duda que lo que

entonces era «políticamente imposible» se ha transformado hoy de hecho —o según intentan hacernos creer— en «políticamente inevitable».

De aquellos polvos vienen estos lodos

Después de cuarenta años de subrepticia propagación neoliberal desde la creación de la Société du Mont Pèlerin, tiempo en el que la *doxa* de dicha comunidad transnacional fue incrementando su representación en espacios como la academia o las fundaciones, la crisis «necesaria» para operar la transformación a la que Friedman hacía referencia se produjo en la década de 1970. El desencadenante fue la decisión de la OPEP de suspender el suministro de crudo a algunas de las principales potencias occidentales a raíz del apoyo de estas a Israel en la Guerra de Yom Kippur, lo que hizo que el precio del petróleo se cuadruplicase en apenas seis meses desde el inicio del conflicto. Las causas verdaderas de la crisis, sin embargo, eran mucho más profundas, y estaban vinculadas a la tendencia intrínseca de la economía capitalista al estancamiento una vez cesados los efectos extraordinarios de la reconstrucción de posguerra,² así como al agotamiento de las circunstancias sociales que habían facilitado que los países occidentales implementaran un régimen de acumulación basado en el modelo fordista. Era este un modelo basado en un contrato social —o, como diría Carole Pateman, un «contrato sexual»— apoyado en la dualidad *pater familias breadwinner* y mujer ama de casa, o lo que es lo mismo, en la división por géneros entre el trabajo productivo y trabajo reproductivo.

La regulación laboral, marcada a fuego por este sesgo de género, estaba basada en el pleno empleo políticamente garantizado, la negociación colectiva de salarios con los sindicatos, la participación de los trabajadores en las esferas de decisión de la empresa, el control estatal de industrias clave, un sector público amplio con empleo seguro como mo-

delo para el sector privado, derechos sociales (selectivamente) universales protegidos de la competencia, impuestos y políticas de ingresos destinados a mantener la desigualdad dentro de ciertos límites y políticas industriales cíclicas impulsadas por los gobiernos para asegurar un crecimiento constante, entre otras medidas.

Como fuera, la crisis del petróleo de 1973 y la consiguiente quiebra bursátil de 1973-1974, junto con la recesión económica que ambas provocaron y el fenómeno de la «estanflación» —combinación de estancamiento e inflación— que caracterizó todo el periodo, proporcionaron los argumentos para lanzar una prolongada ofensiva de la clase capitalista contra el trabajo cuyos efectos resultan ahora cada vez más dramáticos para los pueblos de todo el mundo. La implementación de los postulados neoliberales ha seguido cursos distintos en cada Estado-nación particular del sistema-mundo capitalista, igual que también eran distintas las situaciones de partida de cada país.

En la periferia del sistema, por ejemplo, tras el laboratorio neoliberal del Chile de Pinochet a partir de 1973, la crisis de la deuda de la década de 1980 fue el momento elegido por las instituciones económicas internacionales —fundamentalmente el FMI— para imponer severas medidas de austeridad al gasto público y, simultáneamente, resignificar el papel de los Estados en la economía. Siendo el punto de partida la noción del *Strong State* o Estado fuerte, el rol de este se modificó para pasar a ser ahora el de crear y preservar un marco institucional apropiado para las prácticas de mercado, un nuevo papel fundamentado en las creencias neoliberales en la superioridad del libre intercambio frente a la intervención estatal en la economía. Así, se forzó la privatización de los activos públicos y la desregulación de los flujos de capitales a fin de abrir los territorios a la inversión extranjera, tanto financiera o especulativa como directa, destinada esta última a proveer a las grandes corporaciones multinacionales del Norte del trabajo barato y las materias primas del Sur.

En el centro capitalista, sobre todo en la Europa continental, si bien el proceso ha sido más gradual (en parte porque los países partían de sistemas con una protección social comparativamente elevada), esa misma década de 1980 vio el ascenso al poder de Margaret Thatcher en el Reino Unido (en 1979) y de Ronald Reagan en los Estados Unidos (en 1981), cuyos gabinetes, en contraste con las reticencias de los socialdemócratas, emprendieron decididamente la reforma (o el desmantelamiento) de las instituciones económicas existentes, tanto nacionales como internacionales, y que eran en parte fruto del consenso de posguerra entre capital y trabajo (tanto el llamado «productivo» como el reproductivo).

Las decisiones *políticas* que dicho proceso de desmantelamiento ha conllevado han sido reiteradamente descritas tanto para el plano transnacional como para los diversos casos nacionales. Así, aquí nos limitaremos a enumerar sucintamente algunas de las grandes direcciones de cambio que mayores consecuencias han tenido para la situación actual de la clase trabajadora mundial. A pesar de la ya mencionada multiplicidad de casos particulares, esa «reforma» de las instituciones económicas hasta entonces dominantes implicó, en primer lugar, la *derogación de las legislaciones nacionales antimonopolio*, lo que dio pie a una oleada de fusiones y absorciones empresariales que propiciaron la aparición de gigantes corporativos de dimensiones sin precedentes. En el plano internacional, se produjo la paulatina *supresión de las barreras a la libre circulación de bienes (incluida la propiedad intelectual), de servicios y, sobre todo, de capitales entre países*, lo que facilitó tanto la deslocalización de la producción industrial del centro a países con trabajo barato, como el entrelazamiento de los intereses financieros internacionales, en un fenómeno que se ha dado en denominar la «globalización» económica contemporánea. La aparición de múltiples áreas regionales de libre comercio fue también parte de este proceso. La combinación, a su vez, de las nuevas reglas de inversión transnacional con la generalización del uso de las nuevas tecnologías de la comunicación y la

información, así como las dificultades para regresar a las tasas anteriores de acumulación de capital tras la crisis de 1973, ayudaron a la propagación de una nueva lógica económica bautizada como «financiarización», que incluyó un aumento de flujos de dinero prestado y transacciones financieras, mediante un circuito crediticio que funcionaba de forma dual: por un lado, se abrieron y crecieron los mercados de crédito para las clases medias y bajas, y, por otro, se crearon los mercados de bienes futuros —y todas las tecnologías financieras subyacentes— para quienes podían apostar. Todo ello permitió un aumento nunca visto anteriormente de la *especulación financiera* internacional, que pasó a convertirse desde entonces en el principal medio de acumulación de capital.

En los distintos planos nacionales, los cambios más sustanciales consistieron inicialmente en el abandono de la idea de pleno empleo; la desregularización de los mercados —calificados de rígidos—, que incluía la reprivatización, generalizada, de las empresas públicas de suministros (energía, agua, comunicaciones y telecomunicaciones); el uso de políticas económicas monetaristas, encaminadas hacia la oferta, con una caída de la inversión pública y la demanda estatal, y la rebaja de la fiscalidad para las franjas de renta superiores. Todo ello, combinado con la desindexización de los salarios —muchos salarios reales fueron congelados—, propició una pérdida de poder adquisitivo —matizada con la citada facilitación del acceso al crédito privado— que ha desembocado en los mayores niveles de desigualdad económica en Occidente desde los albores de la Primera Guerra Mundial. A ello ha seguido más recientemente la paulatina apertura de las instituciones del Estado de bienestar a la gestión privada con ánimo de lucro: pensiones, sanidad, educación, cuidados... en una segunda oleada, más intensa, de redimensionamiento del Estado y redefinición de su rol en la economía.

Lejos de lo que cabía pensar, la reciente crisis iniciada en 2007-2008, en lugar de cuestionar todas las medidas citadas, solo ha llevado a profundizar en ellas, en lo que está siendo, en los distintos niveles nacio-

nales y con la consolidación de la deuda como excusa, una espiral de recortes de las prestaciones del Estado a las capas más desprotegidas de la sociedad y, en el plano internacional, un nuevo aluvión de tratados liberalizadores de los que forma parte el proyecto de tratado de libre comercio e inversión entre Norteamérica y la Unión Europea (TTIP).

En el plano político, los treinta y cinco años de ofensiva neoliberal contra las clases trabajadoras han conllevado en todo Occidente un grave debilitamiento del poder de las tradicionales organizaciones obreras, los sindicatos, que no solo han visto drásticamente mermada su afiliación en los menguantes sectores industriales, sino que también han sido incapaces —por estructura y *modus operandi*— de adaptarse a los cambios en el mercado laboral, es decir, a su creciente segmentación y diversificación, para representar a los colectivos más dispersos y precarizados de los sectores de servicios y de aquellos vinculados a la denominada «Nueva Economía», como los autónomos o *freelance*.

Dichos cambios están ligados a un nuevo foco en el mercado laboral: de la búsqueda de la seguridad y el pleno empleo (mayoritariamente masculino) al requerimiento de flexibilidad (tanto masculina como femenina), la premisa que marca no solo los cambios en la macroeconomía sino también en la propia organización laboral. Como explican Luc Boltanski y Ève Chiapello: «la autonomía ha sido intercambiada por la seguridad abriendo la vía a un nuevo espíritu del capitalismo que alaba las virtudes de la movilidad y de la adaptabilidad, mientras que el precedente se preocupaba, sin duda, más de la seguridad que de la libertad».³ Se trata de un nuevo ideal de gestión del trabajo remunerado basado en la llamada «flexiguridad», que busca mezclar «disposiciones contractuales flexibles y fiables, estrategias globales de aprendizaje permanente, políticas activas del mercado laboral eficaces y sistemas de seguridad social modernos», perfectamente entrelazadas con el incremento de la temporalidad y la flexibilidad, y que tienen, además, un marcado componente de

género al estimular las medias jornadas y las trayectorias laborales interrumpidas para las mujeres.

Por otro lado, el destronamiento del keynesianismo de posguerra del sitio de la ortodoxia económica y la sustitución del Estado intervencionista y el objetivo de pleno empleo que este preconizaba por un recuperado dogma liberal de autorregulación de los mercados han transformado a los partidos socialdemócratas en nuevos cómplices de las grandes corporaciones e inversores transnacionales, cuya realización paradigmática son las famosas «terceras vías» que adoptó la socialdemocracia europea a finales del siglo pasado para convertirse en partidos *«catch-it-all»*, listos para ganar de nuevo las elecciones. Ello ha propiciado que las clases trabajadoras hayan quedado prácticamente huérfanas de representación en todas las instituciones nacionales y supranacionales de las democracias políticas occidentales, lo que ha facilitado todavía más la hegemonía política neoliberal.

Todos esos cambios de rumbo político y económico en el sistema-mundo capitalista a partir de la década de 1970 no han hecho más que exacerbar las desigualdades económicas y la injusticia social, históricamente concentradas en torno a tres ejes fundamentales, a menudo complementarios y entrecruzados, de desigualdad: (1) la clase (o el eje capital-trabajo, que a menudo posee, además, un marcado componente étnico), (2) el género (o el eje de la división sexual del trabajo) y (3) y la división centro-periferia (o el eje de la división internacional del trabajo).

Los artículos aquí reunidos repasan las gravísimas y diversas consecuencias que para los trabajadores y las trabajadoras han supuesto las transformaciones ya indicadas.

Nuestra selección de artículos

Así, por lo que respecta a la situación de las desigualdades sociales modeladas por el eje de clase, en «La difícil situación de la clase obrera en los Estados Unidos» (pp. 33-68) Fred Magdoff y John B. Foster describen con minuciosidad y precisión el sombrío presente de la explotación de clase en el corazón mismo del capitalismo, una situación por lo demás extrapolable a un gran número de países del centro. La cifra oficial de desempleo de en torno al 5% en el país americano solo oculta la tendencia real al rápido crecimiento de lo que Marx denominó el «ejército de reserva de trabajadores», compuesto ahora no solo de personas sin empleo, sino también en situación de subempleo o de empleo inseguro. Especialmente preocupante es el creciente peso numérico de los pobres con empleo (o *working poor*), que en los Estados Unidos representan actualmente más de 10 millones de personas, o un escalofriante 7% de la población ocupada —7,8% de las mujeres y 6,3% de los hombres—, cifra que se dispara hasta el 13,3% entre los afroamericanos y el 12,9% entre los hispanos. La extensión de esta práctica creciente de remunerar el trabajo por debajo del salario mínimo de reproducción a fin de incrementar las ganancias supone, además, una subvención encubierta del Estado a los beneficios empresariales, ya que es este el que, a través de distintas prestaciones sociales, acaba por sufragar la parte del salario que no cubre el empleador.

Responsable en parte de todo ello es la tendencia cada vez mayor de las grandes empresas a externalizar la contratación laboral a agencias de trabajo temporal como vía para eludir los convenios colectivos, una tendencia muy presente tanto en el sector industrial como en las grandes cadenas de distribución (almacenaje, logística) y de venta minorista, así como en las cadenas de restauración. Más allá de esto, bastará un solo dato para dar idea del incremento de la precariedad laboral en los Estados Unidos en la actualidad: en 2013, un tercio de todo el empleo en el

país era en régimen temporal —entre otras modalidades, contratos por obra, trabajadores *freelance* o empleo a través de agencias de trabajo temporal—, y se calcula que en 2020 el trabajo temporal representará el 50% de la ocupación. La situación no es muy diferente en otros contextos como el español, donde el peso absoluto y relativo de los contratos indefinidos por cuenta ajena disminuyó en prácticamente un millón de contratos desde el inicio de la oleada de reformas laborales en 2010 hasta el año 2014.

Especialmente afectados por la situación presente del trabajo en los Estados Unidos resultan los jóvenes (18-24 años), quienes, como en muchas otras economías desarrolladas, acusan dificultades especiales para incorporarse al mundo laboral. No en vano, en la mencionada franja de edad, la tasa de personas que ni estudian ni trabajan (los despectivamente conocidos como «ni-ni») es del 15%, mientras que la tasa de desocupación (no confundir con la tasa de paro o desempleo) se sitúa en el 44% de los hombres y el 46% de las mujeres. Similarmente, en el Estado español, el porcentaje de personas en la misma franja de edad que ni estudian ni se encuentran presentes en el mercado laboral ha aumentado desde finales del 2008 en casi 20 puntos.

Más en general, Magdoff y Foster analizan en profundidad seis tendencias muy preocupantes para el trabajo en los Estados Unidos (y en todo el mundo capitalista sin excepción): (1) la disminución sostenida de la ocupación; (2) la disminución de la salud de las y los trabajadores remunerados debido a las tensiones que generan la inseguridad y la precariedad laborales; (3) el estancamiento e, incluso, declive salarial desde la década de 1980; (4) el aumento, ya comentado, de las personas pobres con empleo; (5) el incremento de la explotación de las y los trabajadores en el puesto de trabajo, y (6) la disminución de la parte correspondiente al trabajo en la renta nacional.

Por su parte, el artículo de Ursula Huws sobre «El iCapitalismo y el cibertariado» (pp. 69-93) se centra en explicar los efectos cotidianos y, en particular, sobre el mercado laboral de las nuevas olas de mercantilización en sectores como la biología, el arte y la cultura, los servicios públicos y la socialización, que han llevado al mercado cada vez más aspectos de la vida que antes quedaban fuera de la economía monetaria. La autora subraya especialmente el papel en todo ello de los cambios tecnológicos. Según desgrana Huws, se han creado nuevos modos de generación de productos que afectan a nuestra vida, consumo y trabajo diarios. Especialmente, toda una serie de factores económicos, políticos y tecnológicos que se refuerzan entre sí han producido un cambio muy radical en el carácter del trabajo, hasta el punto que características ocupacionales que en periodos previos eran excepcionales, anormales o inusuales ahora son dadas por hecho por una creciente proporción de la población. Detrás del surgimiento mismo de la Nueva Economía está, igual que en otras fases de expansión del capitalismo, la eviterna necesidad de generar nuevos campos de acumulación mediante la colonización mercantilista de nuevos territorios, ahora no solo geográficos, sino también en forma de ámbitos de la existencia individual. Según explica ilustrativamente Huws:

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 pensaran 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.⁴

Por lo que respecta a la evolución reciente del trabajo, distingue Huws cuatro grandes periodos desde la Segunda Guerra Mundial. El primero se extiende de 1945 a 1973, y se caracteriza por el predominio en los sectores de cariz fordista —en los que trabajaban mayormente los hombres blancos cualificados— del contrato estable con prestaciones asociadas como las vacaciones, las bajas por enfermedad o las pensiones. De este tipo de contratos quedaban habitualmente excluidas mujeres y minorías étnicas, así como los trabajadores de baja cualificación. Sin embargo, a pesar de no ser una realidad universal, sí que se consideraba una aspiración legítima de todas y todos los trabajadores. A partir de 1973 y hasta 1989, se produce una primera oleada de fusiones y deslocalizaciones industriales; aunque en Occidente continúa predominando el empleo estable y regulado, aumenta poderosamente la presencia de mujeres y migrantes, en muchos casos sin prestaciones ni garantías de estabilidad, en trabajos de baja cualificación y mal remunerados. A esto sigue, entre 1989 y 2007, un periodo de masiva desregulación económica, que incluye también al empleo. Es esta la fase de impulso definitivo a los fenómenos agrupados bajo el nombre de «globalización neoliberal»: libre comercio internacional de bienes y servicios; libre circulación de capitales, propiedad intelectual e información; financiarización de la acumulación, etc. Por lo que respecta al llamado trabajo productivo, se intensifica la ofensiva contra los sindicatos a fin de imponer fuertes reducciones a la protección del empleo y abrir el sector público a las ganancias empresariales. También en esta fase tiene lugar el *boom* digital y la Nueva Economía adquiere el protagonismo de que goza hoy en día. Lo que las nuevas tecnologías acaban posibilitando es, en definitiva, una segunda vuelta

de tuerca a la deslocalización de actividades productivas a países en desarrollo, esta vez centrada en procesos más complejos y tecnológicos que eran antes exclusivos de los países avanzados. Además, bajo el mito de la flexibilidad laboral, se desdibujan progresivamente los límites entre el trabajo y la vida personal, así como se privilegia la remuneración por resultados. En definitiva, entre 1989 y 2007 se disuelven muchos de los parámetros que habían definido el empleo en los dos periodos anteriores. Y así llegamos al momento actual.

A partir de 2007, las tendencias descritas para el periodo anterior se convierten en la nueva norma del trabajo. En un contexto de desempleo crítico, para el trabajador de la Nueva Economía —así como para una gran proporción de trabajadores en general— la diferenciación entre trabajo y no-trabajo prácticamente se ha desvanecido en un sistema de producción gobernado por grandes empresas transnacionales (ya no solo del Occidente desarrollado) que han conseguido implantar la competencia salarial (*«race to the bottom»*) y de productividad entre los trabajadores de todo el mundo. Algunas de estas grandes empresas operan como gigantescos conglomerados internacionales en campos que anteriormente eran ofrecidos y suministrados como servicios por la administración pública en un ámbito nacional. Esta internacionalización, externalización y privatización han resultado en la pérdida de control de gestión de esos servicios estatales, lo que ha coincidido, además, con la creación de organismos supranacionales y con nuevas contradicciones y tensiones en la regulación de los trabajadores especializados.

El artículo de Sandra Ezquerro, «El Estado español, crisis económica y el nuevo cercamiento de los comunes reproductivos» (pp. 95-116), utiliza el caso español para estudiar no solo los efectos de las políticas neoliberales en boga sobre las seculares desigualdades de género, sino, sobre todo, la centralidad analítica y política de las relaciones de género a la hora de comprender tanto las dimensiones como las respuestas políticas a la crisis sistémica internacional en la primera década del

siglo XXI. En línea con los desarrollos conceptuales de David Harvey, Maria Mies o Silvia Federici, Ezquerra caracteriza la etapa actual del capitalismo como una renovada fase de «acumulación por desposesión» y constata cómo la renuncia del Estado de bienestar a la prestación de cuidados y la privatización de estos, como principal característica de la gestión institucional austericida de la crisis económica, han constituido en la práctica un nuevo cercamiento de comunes, en este caso, de los comunes reproductivos, que ha supuesto para la mujer una doble carga de trabajo en un momento en que, «a diferencia de otros momentos históricos, [la rehogarización de la reproducción social] no conlleva hoy la retirada de las mujeres de la llamada economía productiva, sino que en realidad se da de manera paralela a una mayor importancia de su rol económico»,⁵ con lo que se configuran nuevas modalidades de división sexual del trabajo.

Raúl Delgado Wise («Migración y trabajo hoy. Imperialismo, desarrollo desigual y migración forzada», pp. 117-138) y Zuhail Yeşilyurt Gündüz («La feminización de la migración», pp. 139-158) se ocupan de otro de los fenómenos destacados en el ámbito del trabajo globalizado, a saber: las migraciones internacionales, profundamente feminizadas, y sus consecuencias en los países tanto receptores como emisores.

Delgado Wise eleva el análisis del trabajo del plano nacional al plano global y de la exacerbación de las desigualdades Norte-Sur. De este modo, llama la atención sobre el nuevo rostro del imperialismo ejercido por las grandes empresas transnacionales, que ahora buscan explotar el trabajo más barato y más flexible del Sur global —y ya no solo o principalmente sus recursos naturales—, y que es causa del desempleo, la precariedad de las condiciones de vida y la rampante inseguridad laboral en los países de la periferia global. A su vez, son justamente esas menguantes condiciones de vida generadas por la imposición mundial de los principios neoliberales las que han impulsado una buena parte de la migración forzada tanto interna como transfronteriza (de dirección Sur-Norte,

pero también Sur-Sur), en lo que Delgado Wise describe como dos caras de una misma moneda: la exportación de trabajo del Sur al Norte, de modo directo a través de la migración, y de forma indirecta a través de la externalización de procesos de producción y de su deslocalización a países del Sur. «La exportación de trabajo en ambas formas delinea una *nueva división internacional del trabajo* similar a una reedición de los enclaves económicos periféricos, e incluye la aparición de *nuevas modalidades de intercambio desigual* mucho más severas que en el pasado: la transferencia neta de beneficios hacia el Norte mediante operaciones de externalización de la producción al Sur, y la transferencia del Sur al Norte de los costes ya soportados por la educación y la reproducción social del trabajo que después emigra». ⁶

Así, por ambas vías, los trabajadores de Sur han pasado a engrosar hoy en masa la nueva reserva *global* de trabajadores de la que se nutren actualmente las empresas transnacionales tras una sostenida ofensiva para reducir los costes laborales e incrementar las ganancias. En respuesta a esa ofensiva, el autor señala finalmente la urgencia de, «entre otras cosas, una unidad de organizaciones y movimientos sociales que, en alianza con intelectuales progresistas, promueva un proceso de transformación social». ⁷

Yeşilyurt Gündüz viene a cubrir las carencias, desde una mirada feminista, del artículo de Wise y no solo insiste en el surgimiento de una nueva división internacional del trabajo, sino que adopta sobre esta una perspectiva de género: al trabajo «productivo» analizado por Delgado Wise, suma también el trabajo reproductivo que continúan realizando las mujeres. La autora constata que se está produciendo una verdadera «fuga de cuidados» del Sur al Norte de consecuencias potencialmente irreversibles y que, en aras de comprender la nueva división internacional del trabajo, no basta con examinar sus dimensiones étnicas o geopolíticas, sino que resulta imprescindible analizar cómo estas se ven cruzadas por relaciones patriarcales y contribuyen a impulsar una nueva reestructura-

ción de la producción y, a pesar de su invisibilización por parte de la economía política, una nueva reestructuración de la dimensión reproductiva de la economía.

En efecto, a lo largo de los últimos veinte años, el número de mujeres migrantes ha aumentado hasta alcanzar en la actualidad un valor de más del 50% de la totalidad de migrantes mundiales. En el centro capitalista, el envejecimiento de las poblaciones, la incorporación masiva de la mujer al trabajo remunerado y la renuncia creciente del Estado de bienestar a proporcionar los cuidados precisos han incrementado enormemente la demanda privada de trabajos domésticos y de cuidados. Así, muchas mujeres de la periferia han abandonado sus propios hogares y a sus familias en sus países de origen para cuidar de hogares y a familias de clase media y alta en los países acaudalados del Norte. Ello está dando lugar a «una desertificación de cuidadoras y de los comunes emocionales del Tercer Mundo».⁸ La paradoja, en palabras de Polly Toynbee, es que, para las mujeres liberadas del Norte, «solo ha sido posible escapar de la esclavitud doméstica traspasándosela a otro grupo de mujeres oprimidas», en una nueva «división internacional del trabajo reproductivo [...] moldeada simultáneamente por el capitalismo global, la desigualdad de género en el país emisor y la desigualdad de género en el país receptor» (Parreñas).⁹ A ello cabe añadirle el impacto de unas normativas laborales y de extranjería diseñadas e implementadas para servir a los intereses del capital y la explotación por parte de los países del Norte de la agudización de la crisis de reproducción social en los países del Sur.

Nos hallamos, en definitiva, ante una nueva forma de colonialismo occidental centrada en la extracción del trabajo emocional del Sur, un trabajo comúnmente excluido de los análisis de la economía global, a pesar de representar «el sostén de un elemento significativo de la infraestructura local, nacional e incluso internacional» y de visibilizar a la perfección las espaldas reales, las de las mujeres y particularmente las mujeres del Sur, sobre las que descansa el capitalismo global.

La parte de la selección dedicada al trabajo, productivo y reproductivo, se cierra con el artículo de Carl Ratner sobre «La cooptación neoliberal de las mayores cooperativas» en los Estados Unidos (pp. 159-180). Aunque a menudo se piensa en la propiedad cooperativa de los medios de producción como una alternativa a los regímenes de propiedad capitalista y al trabajo asalariado que estos conllevan, Ratner denuncia la fuerte penetración de los principios económicos capitalistas y neoliberales en el movimiento cooperativista estadounidense, así como la gran distancia que lo separa de la genuina construcción de una alternativa transformadora. Como contraejemplo, presenta el caso del pueblo-cooperativa de Nanjie, en la provincia china de Henán, donde se están dando auténticos pasos para la edificación de un sistema de propiedad colectiva capaz de incluir las principales dimensiones de la existencia humana. Por lo demás, los ejemplos que describe el artículo sirven como nueva constatación de la gran capacidad del capitalismo para absorber las diferentes iniciativas transformadoras mediante la cooptación y la perversión de sus iniciales ideales transformadores.

Por último, la selección que aquí presentamos termina con dos piezas conjuntas de Paul Sweezy y Paul Baran, respectivamente padre e inspirador de *Monthly Review*, en un intento de mantener viva su memoria y su esencial contribución al pensamiento alternativo y de izquierdas durante varias décadas. El primero, titulado «La calidad de la sociedad capitalista monopolista: cultura y comunicaciones» (pp. 181-215), es un capítulo inédito de *El capital monopolista* en el que los autores analizan profusamente del rol del aparato cultural capitalista en la fase monopolista. El segundo, «Tesis sobre la publicidad» (pp. 217-230), es la recuperación para el público hispanohablante del escrito ya clásico de Sweezy y Baran aparecido originalmente en 1964 en la revista *Science & Society*.

Conclusión

En definitiva, los textos aquí compilados apuntan algunos de los múltiples cambios y metamorfosis que han experimentado las diferentes esferas y dimensiones del trabajo en el plano global y en los distintos planos nacionales. El desarrollo de la actual crisis no hace sino presentar una agudización y una continuación de los diferentes procesos de transformación que se iniciaron cuarenta años atrás y a los que hoy se añaden otros íntimamente ligados a la nueva etapa de desarrollo capitalista.

El actual contexto, marcado por un neoliberalismo rampante obcecado en la consolidación y el pago de la deuda, está imposibilitando la capacidad de los Estados para efectuar políticas de gasto expansivo, algo que no solamente los incapacita para frenar el paro, sino que los empuja a acometer espirales de recortes de derechos y provisiones sociales que están amenazando las condiciones básicas de vida de las gentes y, más aún, la capacidad reproductiva misma.

Ante esta disyuntiva, están apareciendo alternativas económicas de potencial y objetivos diversos, de procedencia ambivalente y, en ocasiones, contradictoria —algunas vienen desde el corazón del sistema capitalista, mientras que otras proceden de los movimientos ciudadanos de base—, pero que tienen en común que se engloban dentro de la emergente esfera de la «economía social y solidaria»: un marco en el que caben desde parches desde dentro (que no cuestionan el funcionamiento del capitalismo, solo lo «suavizan») hasta iniciativas radicalmente transformadoras; en el que se engloban diferentes alternativas a la ortodoxia dominante, desde posturas de vocación reformista hasta las hijas de las teorías de los comunes, estas últimas con ideas procedentes de las periferias del sistema capitalista y ahora articuladas también desde el centro, que pretenden impulsar nuevas formas de articulación de la vida colectiva menos mercantilizadas y desiguales, con la reproducción en el centro. Se trata de alternativas, todas ellas, contrarreactivas frente a este capita-

lismo neoliberal salvaje e inhumano que, sin lugar a dudas, son tan necesarias como el agua en el desierto.

Sandra Ezquerra, Víctor Ginesta y Joan Quesada
Barcelona, septiembre de 2015

Notas

1. Milton Friedman, «Preface, 1982», *Capitalism and Freedom*, Chicago University Press, Chicago, 1982, p. xii. La traducción es nuestra.
2. Para la época, véase el clásico análisis de Paul Baran y Paul Sweezy en *El capital monopolista. Ensayo sobre el orden económico y social de los Estados Unidos*, Siglo XXI Editores, México D.F., 1968, especialmente los capítulos 3 y 4.
3. Luc Boltanski y Ève Chiapello, *El nuevo espíritu del capitalismo*, Akal, Barcelona, 2002, p. 294.
4. *Infra*, p. 75.
5. *Infra*, p. 111.
6. *Infra*, p. 125.
7. *Infra*, p. 118.
8. *Infra*, p. 143.
9. *Infra*, p. 149.

La difícil situación de la clase obrera en los Estados Unidos

Fred Magdoff y John Bellamy Foster

El capitalismo moderno, según la conocida observación del sociólogo Max Weber a comienzos del siglo XX, se basa en la «organización racional del trabajo [formalmente] libre por el capital». No obstante, la «racionalidad» del sistema en este ámbito, como el propio Weber reconocía, era tan restringida que en realidad resultaba «irracional». Pese a que existía libertad formal, el trabajo en el capitalismo carecía de toda libertad sustantiva.¹

Eso concordaba con el argumento de Karl Marx en *El Capital*. Dado que en el sistema capitalista la enorme mayoría de los individuos están separados de los medios de producción, estos no tienen otro modo de sobrevivir que vender su fuerza de trabajo a los propietarios de dichos medios, es decir, a los miembros de la clase capitalista. Los capitalistas-propietarios son los receptores legales de todo el valor añadido socialmente producido por el trabajo que emplean. Con este pagan el salario

• Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 64, n° 10, marzo de 2013, pp. 1-22. Traducción de Joan Quesada. Fred Magdoff es profesor emérito de Ciencias de las Plantas y el Suelo en la Universidad de Vermont. John Bellamy Foster es editor de *Monthly Review* y profesor de Sociología en la Universidad de Oregón. Ambos son coautores de *The Great Financial Crisis* [La gran crisis financiera] (2009) y *What Every Environmentalist Needs to Know about Capitalism* [Lo que todo ecologista debe saber sobre el capitalismo] (2011), ambas obras publicadas por Monthly Review Press. Los autores desean agradecer a Jamil Jonna su colaboración en este artículo.

de los trabajadores, y conservan para sí el valor residual o *superávit* que genera el proceso social de producción. Ese superávit se convierte entonces en la base para posterior la acumulación de capital, que hace aumentar los medios de producción que la clase capitalista posee. El resultado es una fuerte tendencia a la polarización de la renta y la riqueza en la sociedad. Cuanto más se incrementa la productividad social del trabajo, más sirve esta para fomentar la riqueza y el poder del capital privado, mientras que, simultáneamente, aumentan la pobreza relativa y la dependencia económica de los trabajadores.

Un elemento crucial de este proceso es lo que Marx denominó «el ejército de reserva de trabajadores» o el «excedente relativo de población». Si exceptuamos situaciones extraordinarias como son las grandes guerras, que movilizan a millones de personas, o los procesos cruciales de expansión como consecuencia de factores históricos únicos, el sistema económico capitalista no produce suficientes empleos para todos. Aunque es cierto que existen tiempos mejores, durante las fases ascendentes del ciclo económico, y tiempos peores, en las fases de declive, casi siempre existen grandes cantidades de personas necesitadas de empleo que no pueden encontrarlo con facilidad. Muchos de los trabajos que se crean se pagan con salarios bajos, por debajo incluso de lo necesario para cubrir necesidades básicas como una vivienda digna y una dieta satisfactoria.

Los desempleados, los subempleados y las personas con empleos precarios constituyen el ejército de reserva de trabajadores necesario para el funcionamiento del capitalismo. El ejército de reserva se crea y se mantiene como un medio para la acumulación de capital, la cual requiere que haya siempre disponible un excedente de fuerza laboral a fin de facilitar la expansión económica y, simultáneamente, presionar a la baja los salarios de los trabajadores y disminuir su rebeldía.²

Los trabajadores del ejército de reserva se caracterizan por una «ocupación extremadamente irregular».³ Son fáciles de despedir si la economía se ralentiza un poco, y fáciles de emplear cuando toma impulso. En este grupo de trabajadores se cuentan todos cuantos han dejado de buscar empleo en mercados laborales débiles, así como quienes trabajan a media jornada cuando desearían hacerlo a jornada completa, además de los trabajadores oficialmente declarados en paro. Se incluyen también las personas en pobreza crónica.⁴ Es la existencia de este ejército de reserva de trabajadores «excedentes» lo que dificulta que quienes pertenecen al ejército de trabajadores activos puedan ver aumentar sus salarios o mejorar sus condiciones laborales sin necesidad de realizar esfuerzos concertados a través de la lucha sindical.

Marx definió la situación general de los trabajadores, en particular la de los que forman parte del ejército de reserva, como de *precariedad*. En sus propias palabras, «cuanto mayor es la productividad del trabajo, mayor la presión de los trabajadores sobre los medios de empleo y, por lo tanto, más precaria se vuelve la condición de su existencia, es decir, la venta de su propia fuerza de trabajo para incrementar la riqueza ajena o, en otras palabras, la autovalorización del capital». Con la movilidad actual de capitales y las modernas técnicas de procesamiento de materias y de transporte rápido, el ejército de reserva de que dispone el capital en cualquier país ha cobrado un alcance verdaderamente global.⁵

Claro está que ha habido periodos en los que la existencia de fuertes movimientos sindicales o de partidos políticos obreros (sobre todo en Europa) ha permitido la mejora de las condiciones laborales y el aumento de los salarios. Aunque el capital nunca ha concedido nada a los trabajadores sin necesidad de lucha, la Guerra Fría añadió una nueva dimensión. Era entonces más probable que los gobiernos de los países ricos del centro de la economía capitalista mundial, que debían asegurarse el apoyo de los trabajadores como parte de un acuerdo más general en tiempos de Guerra Fría, tuvieran en cuenta los deseos del trabajo. Sin embargo,

más tarde la situación se invirtió. Aunque con altibajos, desde finales de la década de 1970 las condiciones del trabajo se han deteriorado por norma general.

En los Estados Unidos, los trabajadores se hallan sometidos en la actualidad a extrema presión, como en ningún otro periodo desde la Gran Depresión de la década de 1930. Las condiciones existentes en la actual fase de capital financiero-monopolista, dominada por las políticas neoliberales, son la culminación de un largo proceso de guerra de clases asimétrica, en la que el capital ha cobrado cada vez mayor fuerza en su lucha por limitar y controlar al trabajo. En este periodo, y sobre todo desde la llegada de la Gran Recesión, el capital ha exprimido cada vez más al trabajo («hacer más con menos», se lo ha llamado) para aumentar las ganancias.

Al mismo tiempo, la economía se ha caracterizado por un estancamiento cada vez más profundo, y el incremento real del PIB ha descendido desde en torno al 4% anual de las décadas de 1950 y 1960, y el 3% anual aproximado de las de 1970, 1980 y 1990, hasta el 1,8% al año de la última década (2002-2012). La financiarización, que surgió como respuesta al creciente estancamiento de la economía desde la década de 1970 hasta el presente, ha servido para preservar e incrementar la riqueza en los niveles altos y, temporalmente, para disminuir el estancamiento en el conjunto de la economía, pero a expensas de producir una aún mayor inestabilidad económica a largo plazo.

Cuando el crecimiento económico se ha ralentizado, también lo ha hecho la creación neta de empleo, que ha pasado de incrementos anuales de hacia el 2% en las décadas de 1970 y 1980 a menos de un 0,3% anual en la pasada década de 2002-2012 (y a menos de un 1% al año durante las dos últimas décadas).⁶ La tendencia de la economía a un mayor estancamiento y la respuesta del capital a esta (incluidos el recurso a las finanzas, la externalización y la deslocalización, y el aumento de la presión

sobre los trabajadores y sus organizaciones) se han combinado para empeorar la situación general de la clase obrera estadounidense.

Guerra abierta contra el trabajo

El empeoramiento de la situación de los trabajadores en los Estados Unidos se remonta a mucho antes de la Gran Recesión, y alcanza hasta las preocupaciones del capital por el aumento de la militancia obrera tras la Segunda Guerra Mundial, específicamente, hasta la oleada de huelgas del año 1946. Unos 4,5 millones de trabajadores se declararon en huelga ese año, desde las plantaciones de azúcar de Hawái hasta Oakland, donde se produjo una huelga general, o hasta la General Motors, los ferrocarriles y las industrias del acero y del carbón. La ley de Taft-Hartley, aprobada en 1947 por un Congreso republicano con el apoyo de algunos demócratas y sorteando el veto del presidente Truman, supuso una clara ofensiva contra el trabajo. Los trabajadores y los sindicatos habían recibido un gran impulso con la Ley Nacional de Relaciones Laborales en la época de la Gran Depresión (1936), que puso límite a determinadas prácticas antisindicales de los patronos como, por ejemplo, la de interferir cuando los trabajadores intentaban crear un sindicato. La ley de Taft-Hartley, por el contrario, imponía severas restricciones al trabajo, como, por ejemplo, la ilegalización de las huelgas solidarias y de los boicots, ambos altamente efectivos. También exigía que los líderes sindicales presentaran declaraciones juradas en las que se hiciera constar que no eran miembros del Partido Comunista ni tenían ninguna vinculación con lo que se consideraba organizaciones subversivas, con lo que se excluía a algunos de los líderes más militantes.⁷

Con la ley de Taft-Hartley dio comienzo una nueva fase de la guerra del capital contra el trabajo, que se vio brevemente interrumpida en la década de 1960 para retomarse con nueva intensidad con la ralentización

económica de los años de 1970. El 23 de agosto de 1971 dio comienzo una guerra de clase total y organizada contra la clase obrera estadounidense y contra cualquier política progresista del gobierno con la presentación ante la Cámara de Comercio de los Estados Unidos del memorándum confidencial del abogado corporativo Lewis Powell (solo dos meses antes de que este fuera nominado por el presidente Nixon para el Tribunal Supremo del país). En el documento, Powell instaba a las grandes empresas y a sus directores ejecutivos a organizar una ofensiva concertada contra el trabajo, los sectores académicos de izquierdas y los medios de comunicación liberales, así como a utilizar su poder financiero para dominar al gobierno. El memorándum, que solo se hizo público tras el nombramiento de Powell para el Tribunal Supremo, hizo que las empresas y las personas acaudaladas pasaran a la acción y dio pie a lo que Jacob Hacker y Paul Pierson describieron, en su obra *Winner-Takes-All Politics*, como la «versión interna de la doctrina militar de dominio rápido, o de *shock* y pavor». Tal y como ha escrito Bill Moyers, «visto desde ahora, se trata de un llamamiento a tomar las armas en la lucha de clases, hecho de arriba abajo». Sirvió de inspiración para la creación de la poderosa Mesa Redonda Empresarial (o *Business Roundtable*, que solo admite a consejeros delegados de grandes corporaciones), del Consejo Norteamericano de Intercambio de Iniciativas Legislativas (o ALEC en sus siglas inglesas), de la Heritage Foundation, del Instituto Cato, y de la organización Ciudadanos por una Economía Sana (o *Citizens for a Sound Economy*), que fue precursora de Estadounidenses por la Prosperidad (o *Americans for Prosperity*). En una década, el número de empresas que contaban con miembros en grupos de presión se multiplicó por casi cincuenta. El número de Comités de Acción Política empresariales se cuadruplicó entre 1976 y mediados de la década de 1980.⁸

Después de Powell, la figura más influyente en el lanzamiento de esa nueva ofensiva de base empresarial contra los trabajadores en la década de 1970 fue William E. Simon, Secretario del Tesoro de las admi-

nistraciones Nixon y Ford y anterior alto ejecutivo de Salomon Brothers. La obra de 1978 de Simon, *La hora de la verdad*, contaba con un Prefacio de Milton Friedman y un Prólogo de Friedrich von Hayek, y llamaba a emprender una cruzada empresarial contra el trabajo, los ecologistas y la izquierda. Simon insistía en que eran precisos «muchos millones de dólares» para que las causas conservadoras acabaran con el legado del New Deal. Todas esas ofensivas allanaron el camino para el fuerte giro a la derecha del presidente Carter en 1979, marcado por el nombramiento de Paul Volcker como presidente de la Junta de la Reserva Federal.⁹

En 1981, el presidente Reagan reventó la huelga del sindicato de controladores aéreos PATCO, lo que supuso un fuerte golpe al prestigio y el poder de las organizaciones sindicales. La Junta Nacional de Relaciones Laborales y los jueces designados por el gobierno para el Tribunal Supremo se volvieron más favorables si cabe a las ideas del capital y disminuyó su inclinación a adoptar ni siquiera una apariencia de neutralidad. Hoy en día, otros aspectos que están presentes en la lucha de clases son los ataques contra las pensiones de los trabajadores públicos en los niveles municipal y estatal, así como la relajación en la imposición del cumplimiento de las normativas de seguridad en el trabajo. En la actualidad, se calcula que los inspectores de la Administración de Salud y Seguridad en el Trabajo necesitarían noventa y nueve años para realizar una visita a todos los puestos de trabajo que hay en los Estados Unidos. Había pasado ya más de un cuarto de siglo desde la última inspección cuando, en abril de 2013, se produjo una explosión en una planta de fertilizantes de Texas que acabó con la vida de catorce trabajadores y provocó más de doscientos heridos.¹⁰

Tras la Gran Crisis Financiera, y con el ascenso del Tea Party como apéndice de extrema derecha del Partido Republicano, el ataque contra los trabajadores se ha intensificado aún más. Un informe del Instituto de Políticas Económicas relativo a los cambios legislativos en las

políticas laborales de los estados y en las condiciones de trabajo desde 2010 halló que:

[L]os cambios empeoran los salarios, las condiciones de trabajo, la protección legal o el poder de negociación tanto de las organizaciones sindicales como de los trabajadores desorganizados [...] La consecuencia de esta agenda legislativa es que se socava la capacidad de los trabajadores de obtener sueldos de clase media y se refuerza el poder los patronos en el mercado laboral. Todos estos cambios no han sobrevenido por casualidad, sino que han sido el resultado de una campaña política persistente y deliberada por parte de las asociaciones de empresarios.¹¹

El multimillonario Warren Buffet, quien ciertamente se encuentra en posición de saber algo sobre lo sucedido, declaraba en 2006: «Hay una guerra de clases, es cierto, pero es mi clase, la clase de los ricos, la que está en guerra, y estamos ganando».¹² Con los sindicatos aplastados, hasta el punto de que ahora representan solo al 6,6% de los trabajadores del sector privado, el nivel más bajo en un siglo, la guerra de clases desde arriba se ha dirigido cada vez más contra los empleados de los gobiernos locales y de los estados, sobre todo contra los sindicatos de docentes, que se considera que están interfiriendo en la privatización de la educación pública.¹³

Esta guerra de clases desde arriba ha adquirido una dimensión tóxica, en forma de ataque abierto contra los declarados oficialmente como «pobres», que ahora comprenden a unos 50 millones de personas, según cifras del gobierno. Hace mucho tiempo que existe un componente de racismo y culpabilización de los pobres por su situación, pero ahora dicho componente se ha convertido en una cantinela constante. Después de todo, reza el argumento, si hubieran hecho esto o aquello (normalmente, si hubieran obtenido una mejor formación, se hubieran abstenido

de tener hijos, o no hubieran tenido hijos fuera del matrimonio), ahora no serían pobres. Es culpa suya, de modo que ¿por qué tendría que ayudarlos la sociedad? En esta lógica distorsionada, se hace sufrir a los hijos por los supuestos errores de sus padres. Veintiún gobernadores de estado republicanos se han negado a aceptar la parte de la Ley de Asistencia Asequible [Affordable Care Law] que amplía la asistencia sanitaria a los pobres mediante la extensión del Medicaid. Dado que al inicio el nuevo plan está financiado completamente por el gobierno federal y, posteriormente, conserva aún un 90% de financiación federal, la actuación de los gobernadores parece explicarse por razones distintas a la reticencia a gastar dinero. En palabras de John Kasich, el gobernador republicano de Ohio, que sí que está poniendo en práctica el programa mejorado de Medicaid: «Me preocupa el hecho de que parece que exista una guerra contra los pobres; de que, si eres pobre, es como si fueras un holgazán y un perezoso».¹⁴

Acuerdos internacionales contra el trabajo

Los diversos tratados comerciales bilaterales y multilaterales hoy vigentes —como el NAFTA (o TLCAN), el CAFTA y la OMC— no surgieron del aire en respuesta a una nueva ideología de la clase dominante. Más bien son el resultado de un proceso continuado en el que el capital imperial ha creado una estructura económica post-Segunda Guerra Mundial, post-colonial, favorable a sus intereses. Diseñada para otorgar la máxima flexibilidad al capital, dicha estructura se ha asegurado una fuerza de trabajo más dócil, justificadamente temerosa de que sus empleos se «deslocalicen» a países con salarios y otros costes de producción menores. La misma tendencia que ya tuvo lugar en los Estados Unidos y en virtud de la cual las fábricas del noroeste (textiles) y del medio-oeste (automóviles) se trasladaron al sur se está produciendo ahora en la escala internacional.

Lo que en círculos financieros se denomina «arbitraje internacional del trabajo», o el traslado progresivo de la producción de las corporaciones multinacionales al Sur global para explotar a obreros con los menores costes laborales unitarios del mundo, ha sido posible gracias a un proceso político internacional, espoleado por el imperialismo estadounidense, que ha abierto completamente las puertas de la periferia del sistema mundial a flujos ilimitados del capital global.¹⁵ Eso ha supuesto un ataque en dos flancos contra el trabajo y su poder político tanto en el Sur global como en el Norte global, del que surgiría el Tratado de Libre Comercio Norteamericano (NAFTA en sus siglas en inglés) como momento emblemático.

En 1998, en *Monthly Review*, Harry Magdoff describía del siguiente modo todos estos cambios:

El camino hacia el NAFTA se inició a principios del periodo de posguerra. En una conferencia en Bogotá en 1948, veinte naciones americanas firmaron acuerdos que facilitaban la inversión extranjera. Se negociaron tratados bilaterales de amistad, comercio y navegación con países de otros continentes para allanar el camino a la inversión sin límites de capital estadounidense. La ampliación de mercados y de oportunidades para la inversión privada fueron objetivos clave del Banco Mundial y el FMI desde su primer día de existencia. El FMI en particular asumió la toga de supervisor colonial para imponer las reglas del juego, entre las que figura la disciplina de la austeridad para con las masas, a fin de asegurar un flujo ininterrumpido de ganancias y de pagos de deuda hacia los centros del mundo capitalista. La diferencia entre el llamado periodo keynesiano y la actualidad es que, en tiempos anteriores, la disciplina que se le imponía al Tercer Mundo se dirimía con un cierto secreto, mientras que ahora los principios neoliberales se proclaman a voces como la fe verdadera.¹⁶

Hay numerosos indicios del empeoramiento de la suerte de las organizaciones obreras y de su poder en relación con el capital en los Estados Unidos desde la década de 1970 hasta el inicio de la Gran Recesión en 2007. Por ejemplo, en ese periodo descendió la tasa de sindicación de la fuerza laboral, mermó la simpatía con que muchos en la sociedad veían a los trabajadores sindicados y disminuyó la frecuencia de las grandes huelgas, que pasaron a ser solo unas pocas al año, en comparación con los, literalmente, centenares de huelgas anuales que tenían lugar en el periodo de 1950-1980. No hay duda de que la rendición cada vez más manifiesta de los trabajadores ante los ataques del capital se debió a la comprensible preocupación de estos por que los jefes contrataran a trabajadores de sustitución durante las huelgas o cerraran las instalaciones y se llevaran los empleos a otros lugares de los Estados Unidos o a otro país.

Dados los problemas ya preexistentes del trabajo y las negativas tendencias para este, la Gran Recesión (que oficialmente se considera que duró desde diciembre de 2007 hasta junio de 2009) y el fuerte estancamiento que ha venido a continuación solo han hecho que la situación de los trabajadores estadounidense sea aún más precaria. Por lo que respecta a los obreros, la Gran Recesión se ha transformado en el Gran Estancamiento, con la «recuperación» más lenta de una crisis en todo el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial. Los salarios se han estancado —la mediana de la renta familiar real es en 2012 menor que en 1996—, y la economía todavía ha de generar suficiente actividad como para recuperar todos los empleos que se perdieron durante la Recesión.

Así pues, los efectos de la Gran Recesión y el Gran Estancamiento solo han servido para empeorar las condiciones asociadas a la pérdida de poder de los trabajadores después del prolongado ataque llevado a cabo contra el trabajo. A este respecto, existen varias tendencias significativas que operan simultáneamente: (1) la disminución de la ocupación; (2) la erosión de la salud asociada a la pérdida del empleo; (3) el estanca-

miento de los salarios; (4) el aumento de los pobres con empleo; (5) el incremento de la explotación del trabajo en el empleo; (6) la disminución de la parte de la renta correspondiente al trabajo. Es importante que nos ocupemos de cada una de ellas por separado, pero también de la relación entre estas, para comprender mejor la dimensión de los problemas.

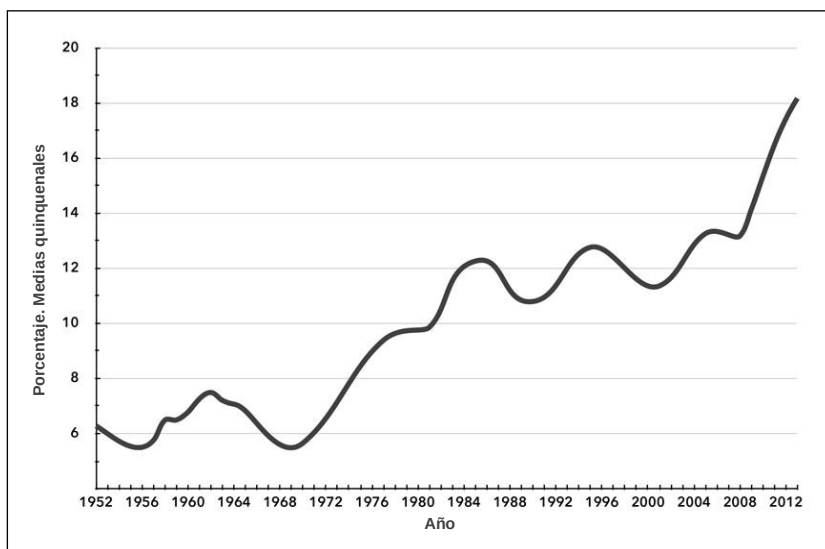
La disminución de la ocupación

No hace falta que nadie les explique a los trabajadores que la situación general de la ocupación es mala. Esta se describe mejor, no en términos de datos oficiales de desempleo, según los cuales la tasa actual de paro oscila en torno al 7%, sino observando la proporción de personas sin trabajo en relación con la población civil (o no-militar) no-interna (en instituciones penales, mentales, etc.). Esta se denomina a veces la «tasa de personas sin empleo» o la «tasa de no-empleo» (no hay que confundirla con la tasa de desempleo a la que habitualmente se quiere hacer referencia con esos términos, por lo que aquí la denominaremos «tasa real de personas sin empleo»). Algunas de esas personas sin empleo tal vez no quieran trabajar, o no puedan hacerlo. Hay un número cada vez mayor de familias que viven de los ingresos de la esposa; hay también personas que están estudiando o personas discapacitadas; además, claro está, hay también quienes son independientemente ricos. Aun así, los datos a largo plazo de la tasa de personas sin empleo nos permiten ver con mayor amplitud el actual desfase de la ocupación, si los comparamos con los datos más limitados de desempleo (que excluyen a una gran diversidad de personas sin un trabajo).¹⁷

Como muestra el gráfico 1 (a partir de medias quinquenales), el porcentaje del total de la población de varones civiles no-internos con edades comprendidas entre los 25 y los 54 años —las principales edades

laborales— que carecen de empleo de cualquier clase ha aumentado desde el 5% de 1968 hasta el 18% de 2013.

Gráfico 1. Evolución de la tasa real de personas sin empleo, hombres 25-54



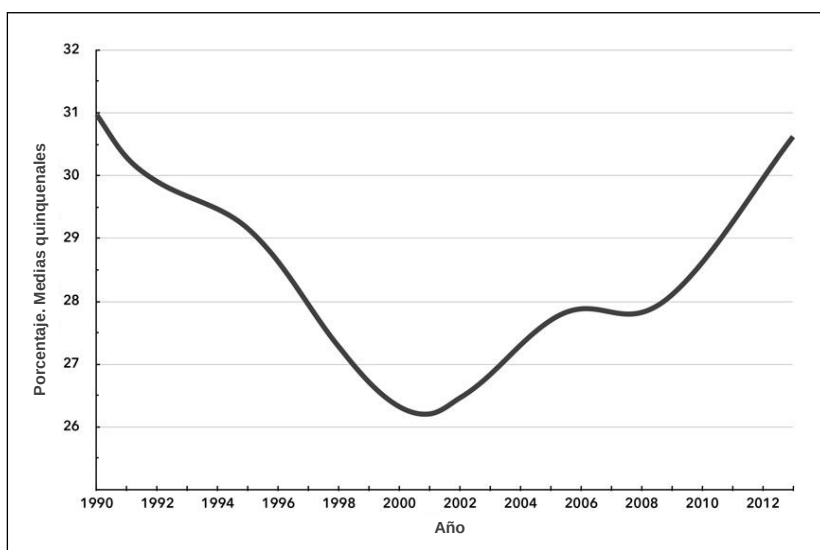
Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS), «Employment Level» and «Population Level», series LNU02000061 y LNU00000061, <http://data.bls.gov>.

Nota: La tasa real de personas sin empleo se calcula como $1 - \text{personas empleadas} / \text{población civil no-interna}$, para cada grupo de edad dado. Es la inversa de lo que el BLS denomina la «ratio de empleo-población».

Aunque la participación de las mujeres en la fuerza laboral aumentó constantemente a lo largo las últimas décadas del siglo XX, y por eso en su caso la tasa real de personas sin empleo descendió durante décadas, dicha tendencia se ha revertido en la actualidad. Para las mujeres con edades comprendidas entre los 25 y los 54 años, en el periodo 1990-2013 (como se muestra en el gráfico 2, con medias quinquenales), la tendencia de la tasa real de personas sin empleo adopta la forma de una

curva pronunciada en forma de «V», con una drástica inversión de las tendencias a comienzos de la década de 2000 y un aumento hasta el 30% en 2013. En comparación con hace dos décadas, son muchas más las mujeres sin trabajo que se hallan en una situación en la que necesitan trabajar, sencillamente, para mantenerse a sí mismas y a sus familias.

Gráfico 2. Evolución de la tasa real de personas sin empleo, mujeres 25-54



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS), «Employment Level» and «Population Level», series LNU02000062 y LNU00000062, <http://data.bls.gov>.

Nota: La tasa real de personas sin empleo se calcula como $1 - \text{personas empleadas} / \text{población civil no-interna}$, para cada grupo de edad dado. Es la inversa de lo que el BLS denomina la «ratio de empleo-población».

Para los trabajadores más jóvenes, la imagen es aún peor. El gráfico 3 muestra la tendencia de las tasas de personas sin empleo para los hombres y las mujeres de entre 18 y 24 años a partir de 1990. Las tasas aumentaron hasta el 44% de los hombres y el 46% de las mujeres en

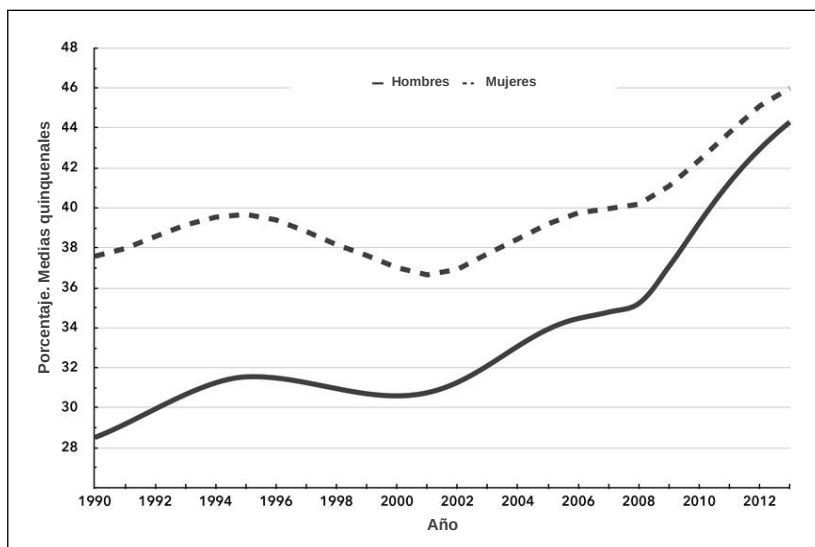
2013. Los jóvenes se encuentran en una situación especialmente insostenible en la que les resulta muy difícil ni tan solo entrar a formar parte de las filas de los empleados. Un 15% de las personas de entre 16 y 24 años —unos 6 millones de ellas— ni trabajan ni estudian.¹⁸ Y sus perspectivas futuras son cuestionables si nos atenemos a los estudios que demuestran que, una vez que un trabajador queda rezagado con respecto a su cohorte en el mercado de trabajo, raras veces se vuelve a colocar a su altura.

La situación de los parados de larga duración —«hoy una de las realidades que definen a la fuerza laboral estadounidense»— es verdaderamente descorazonadora. Un artículo del *New York Times* en el que se describía la odisea en la búsqueda de empleo de una mujer después de verse despedida de un puesto profesional en una universidad recogía así sus palabras: «Me han rechazado en McDonald's porque decían que me expresaba con demasiada elocuencia [...] Me han negado un trabajo para limpiar baños porque no hablaba español y me han rechazado en una lavandería porque era “demasiado guapa”. También me han espetado a la cara: “No contratamos a parados”. Y las dos veces en las que un posible empleador ha mostrado verdadero interés en mí, al efectuar la comprobación de mi situación crediticia han dado marcha atrás inmediatamente».¹⁹

En los abismos de la Gran Recesión se perdieron unos 8,6 millones de empleos. Sin embargo, en realidad la situación era todavía mucho más grave, porque, a pesar de que se perdieron 11 millones de empleos a jornada completa, el aumento de los empleos a tiempo parcial durante la Recesión hizo que la situación de pérdida de empleo pareciera menos grave de lo que en realidad era (gráfico 4). En el momento de redactar este escrito, hay todavía unos 2 millones menos de trabajadores empleados hoy, cuatro años después del final oficial de la Gran Recesión, que antes de que diera comienzo la recesión. No obstante, hay unos 5,5 millones menos de empleos a jornada completa. Al mismo tiempo que millones de trabajos perdidos durante la Gran Recesión continúan sin

recuperarse, la población ha continuado creciendo, y actualmente se requieren muchos más empleos que antes. Entre 2007 y 2012, el número de personas con edades entre 25 y 54 años, la mayoría de las cuales supuestamente necesita un trabajo, aumentó en unos 6 millones.

Gráfico 3. Evolución de la tasa real de personas sin empleo, hombres y mujeres 25-54



Fuente: U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS), «Employment Level» and «Population Level», series LNU02000152, LNU02000317, LNU02024885, LNU02024886, LNU00024886, LNU00000317, LNU00000061 y LNU00000152, <http://data.bls.gov>.

Nota: La tasa real de personas sin empleo se calcula como $1 - \text{personas empleadas} / \text{población civil no-interna}$, para cada grupo de edad dado. Es la inversa de lo que el BLS denomina la «ratio de empleo-población».

La precaria situación del empleo que afecta a los trabajadores estadounidenses es aún más visible si cabe cuando observamos los datos derivados de lo que la Oficina de Estadísticas Laborales (BLS en sus siglas en inglés) denomina «medidas alternativas del desempleo», que

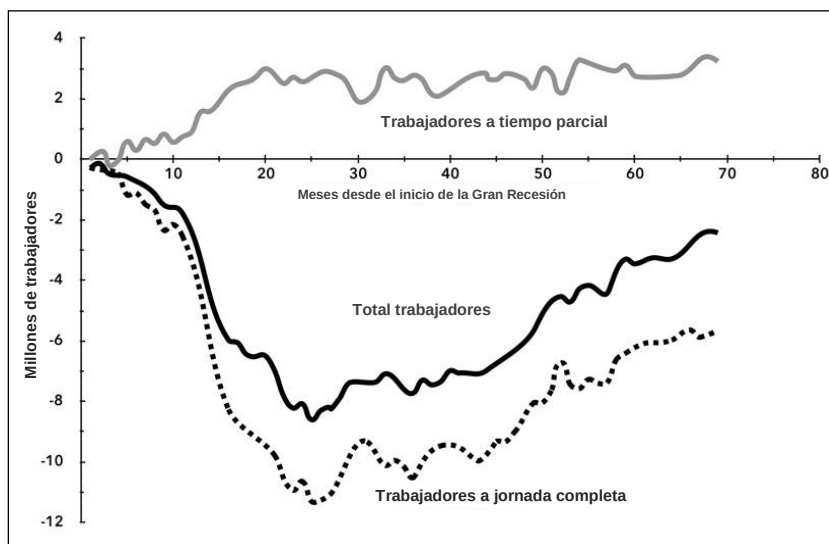
incluyen a trabajadores a tiempo parcial que desearían tener un empleo a jornada completa y a trabajadores presa del desánimo que han dejado de buscar trabajo, además de a otras personas «marginalmente vinculadas» al mercado laboral por otras razones. Los datos, entonces, se acercan aún más a lo que quería decir Marx al escribir sobre el ejército de trabajadores de reserva.

Aunque la población en edad laboral ha aumentado en medio de lo que todavía es un mercado laboral muy débil, una gran cantidad de personas ha dejado de buscar trabajo, mientras que otras han aceptado empleos a tiempo parcial pese a querer trabajar a jornada completa. Así pues, la cifra de personas clasificadas como desempleadas (hay que estar buscando trabajo activamente para ser clasificado oficialmente como desempleado) supone una grave subestimación de la situación de carencia de empleo. La tasa oficial de desempleo del 7,2% en septiembre de 2013 se eleva hasta el 13,6% de parados cuando se incluye a las personas «desalentadas» y a otros trabajadores «marginalmente vinculados al mercado laboral», así como a los empleados a tiempo parcial que desearían un trabajo a jornada completa. (Habría que señalar aquí que, aun siguiendo la estrecha vara de medir de la contabilidad oficial del desempleo, un 15% de la fuerza laboral estuvo sin empleo *en algún momento* durante el año 2011.)²⁰

El aumento de los trabajadores desalentados comenzó incluso antes del advenimiento de la Gran Recesión, y se remonta a la anterior recesión (2001) tras el estallido de la burbuja de las puntocom. El porcentaje de población empleada o en busca de trabajo (la tasa de participación en la fuerza de trabajo) descendió desde el 67,3% en 2000 hasta el 63,2% en septiembre de 2013. Aunque la población está envejeciendo y cada vez son más las personas que se jubilan (los hijos del *baby-boom* están alcanzando la edad de jubilación), y aun si atendemos únicamente a las personas de entre 25 y 54 años, en edad principal de trabajar, la tasa de participación descendió desde el 84,6% de 1999 hasta el 80,4% de

septiembre de 2013. Aunque la variación porcentual pueda parecer pequeña, lo que esta implica es que existen 10 millones *extra* de personas (entre ellas, 1,5 millones en el grupo de edades de 24 a 54 años) que habrían estado en el mercado de trabajo si la tasa de participación no hubiera descendido.

Gráfico 4. Trabajadores a jornada completa, a tiempo parcial y totales (en millones de personas) en relación con la cifra total de trabajadores en noviembre de 2007 (antes del inicio de la Gran Recesión)



Fuente: St. Louis Federal Reserve Fred Database, series LNS12500000, LNS12600000.

Los cálculos de la BLS de las personas «marginalmente vinculadas» al mercado laboral, más las personas que trabajan a tiempo parcial y desearían hacerlo a jornada completa, arroja un saldo de 9 millones de personas más. Por lo tanto, hay más de 20 millones de personas que están «oficialmente» desempleadas, o «marginalmente vinculadas» al mer-

cado laboral, o que trabajan a tiempo parcial pero desean un empleo a jornada completa (tabla 1). Sin embargo, la BLS solo incluye en sus medidas alternativas del desempleo a un mero 1,2 millones de personas que no se cuentan entre la fuerza de trabajo, y solo incluye entre los marginalmente vinculados al mercado laboral a quienes buscaron empleo durante el último año, pero no durante las últimas cuatro semanas. ¿Qué pasa, pues, con las personas que dejaron de buscar trabajo hace más de un año o, en el caso de los jóvenes, con las que jamás han buscado trabajo porque tienen la sensación de que no lo van a encontrar?

Tabla 1. Estimación de empleos necesarios para alcanzar la plena ocupación (septiembre de 2013)

Desempleados	11,3 millones
Marginalmente vinculados al mercado laboral (buscaron empleo en el último año pero no en las últimas 4 semanas)	
a) pensaban que no había empleos disponibles	0,4 millones
b) por enfermedad, falta de transporte, falta de cuidados diurnos, etc.	0,8 millones
c) trabajan a tiempo parcial por razones económicas	7,9 millones
Estimación total de <i>des-</i> y <i>subempleados</i> de la BLS	20,4 millones
Número de personas que estarían en el mercado laboral si la tasa de participación no hubiera descendido del 67,3% al 63,2% (menos los 1,2 millones de personas que no están en el mercado laboral pero se contabilizan más arriba como marginalmente vinculadas a él)	8,8 millones
Total de empleos necesarios para el pleno empleo	29, 2 millones

Nota: Si se incluyera a la población reclusa (unos 2 millones de personas a finales de 2012, la mayor parte de las cuales son paro oculto, y bastante más de la mitad de las cuales pertenecen a minorías raciales/étnicas), el total superaría los 31 millones de personas.²¹

Una forma de abordar la cuestión es utilizar la estimación (en la tabla 1) de «trabajadores ausentes» que habrían estado en el mercado laboral si la tasa de participación en la fuerza de trabajo se hubiera mantenido en los niveles del año 2000.²² Si se suman dichos trabajadores (exceptuando los ya contabilizados por la BLS en su cálculo de des- y subempleados), la cifra total de empleos necesarios para alcanzar el pleno empleo es de cerca de 30 millones (tabla 1). Para poner esa cifra en perspectiva, la ocupación total en el sector privado (en septiembre de 2013) era de 113 millones de personas. Así pues, los empleos precisos para el pleno empleo representan, según este cálculo, más de un 25% más de los que el sector privado ofrece en la actualidad.

Es importante reconocer los enormes niveles de desigualdad étnica/racial ocultos tras las cifras agregadas de desempleo y subempleo. Aproximadamente uno de cada cinco trabajadores hispanos (18,9%) y negros (22,4%) están oficialmente desempleados, en empleo a tiempo parcial cuando desearían estarlo a jornada completa, o «marginalmente vinculados» al mercado laboral.²³

El aumento de la utilización de trabajadores a tiempo parcial suele ser común durante las recesiones, y disminuye con las recuperaciones. Sin embargo, desde la década de 1960 ha habido una tendencia general al alza en el empleo de trabajadores a tiempo parcial, que han pasado de representar un 14% del total de trabajadores empleados en 1970 a cerca de un 20% en 2013. Durante y después de la Gran Recesión, un 36% de la totalidad de nuevos empleos eran a tiempo parcial. Aunque algunas personas prefieren trabajar a tiempo parcial, muchos de estos trabajadores (de hecho, en una proporción en rápido aumento) desearían hacerlo a jornada completa, y existe un porcentaje significativo de trabajadores a tiempo parcial que, dada la escasez de empleos de jornada completa, intentan mantener múltiples trabajos de tiempo parcial. (Existe una cierta preocupación por el hecho de que la puesta en práctica de la nueva Ley de Asistencia Asequible favorezca aún más la contratación a tiempo

parcial, ya que esta obliga a las empresas de más de cincuenta trabajadores a participar en la provisión de asistencia sanitaria a los empleados a jornada completa. Sin embargo, por el momento no hay pruebas que apoyen dicha afirmación. El gran aumento del porcentaje de trabajadores a tiempo parcial se produjo en las primeras fases de la Gran Recesión.)

Otro fenómeno creciente es el aumento de la utilización de trabajadores no permanentes, contratados por un periodo limitado de tiempo o para llevar a cabo tareas concretas. Denominados «trabajadores eventuales» —una categoría que incluye contratos temporales (con frecuencia a través de agencias de trabajo temporal), contratos por obra, autónomos y consultores—, su número ha crecido rápidamente y en estos momentos se calcula que está en más de un tercio de todos los empleados; hay quien cree que aumentará hasta la mitad de todos los trabajadores en fecha tan próxima como es 2020.²⁴ Lo que esto significa aparece descrito con cierto detalle en un artículo de la revista *Time* titulado «El ejército de las 4 de la madrugada»:

En ciudades de todo el país, los trabajadores esperan de pie en las esquinas, guardan fila en los callejones o aguardan bajo la luz de neón de un salón de belleza a que unas camionetas desvencijadas los transporten a talleres a varios kilómetros de distancia. Los obreros dicen que las camionetas para 15 pasajeros suelen llevar a 22 personas. Se sientan sobre los huecos de las ruedas, en los maleteros o en cajones de leche o cubos de pintura. Las trabajadoras se quejan de que se las obliga a sentarse en la falda de desconocidos. A algunos trabajadores se los fuerza a tumbarse en el suelo, con los pies de los demás pasajeros encima.

No hablamos de México. Ni de Guatemala u Honduras. Hablamos de Chicago, Nueva Jersey, Boston.

Las personas de las que hablamos no son jornaleros que esperan un trabajo esporádico de cualquier pasavolante que quiera contratarlo. Son quienes cargan los camiones y reponen el género de algunas de las

mayores empresas del país —Walmart, Nike, la división Frito-Lay de PepsiCo—, pero no son estas las que les pagan. Por el contrario, trabajan para agencias de trabajo temporal. El 7 de junio de 2013, el Departamento de Trabajo informaba de que la nación tenía más trabajadores temporales que nunca antes: 2,7 millones. Casi una quinta parte del total de creación de empleos desde la recesión ha sido en el sector temporal. En un ranking de los mayores empleadores de Estados Unidos, Kelly Services aparecía en el segundo lugar, tan solo por detrás de Walmart.

La externalización a agencias de trabajo temporal ha calado hondo en el mercado laboral estadounidense: uno de cada cinco trabajadores manuales que trasiegan y empaquetan mercancías es ahora un trabajador temporal, igual que uno de cada seis miembros de los equipos de ensamblaje, que habitualmente trabajan en las plantas automovilísticas. Este sistema aísla a las empresas de las demandas de compensación de los trabajadores, de los impuestos para cubrir el desempleo, de las presiones sindicales y de la obligación de asegurarse de que sus empleados sean inmigrantes legales. Mientras tanto, los trabajadores temporales sufren elevadas tasas de accidentes, y muchos de ellos soportan horas de espera no remuneradas y han de hacer frente a comisiones que reducen su paga hasta menos del salario mínimo. Muchos de ellos salen adelante durmiendo en habitaciones de alquiler en casas decrepitas, comiendo en cuchitriles de judías con patatas y sobreviviendo a costa de los bancos de alimentos y la asistencia sanitaria costeada por los contribuyentes. Casi nunca obtienen ninguna prestación complementaria, y tienen pocas oportunidades de progresar.²⁵

Los efectos de la pérdida del empleo sobre la salud

Que entre 16 y 18 millones de trabajadores pierdan su empleo cada año es más o menos lo «normal» (el número aumentó hasta los 25 millones en el punto álgido de la Gran Recesión), aunque la mayoría de ellos encuentren un nuevo trabajo con rapidez. La cifra no incluye a los que dejan de trabajar o abandonan el empleo por otras razones, como la

jubilación. El sector privado, como hemos señalado anteriormente, solo tiene 113 millones de trabajadores en su conjunto. Así pues, aunque las personas precariamente vinculadas a la economía (fundamentalmente, el ejército de reserva) son las que pierden su empleo con más frecuencia que las demás, en un periodo de unos pocos años un elevado porcentaje de todos los trabajadores ha experimentado una situación de desempleo o conoce a alguien que ha pasado por ella.

Estudios realizados tanto en los Estados Unidos como en Europa han documentado los efectos sobre la salud asociados a la pérdida del empleo. Algunos de ellos sobrevienen aun si la persona encuentra rápidamente otro trabajo. Un estudio financiado por el Instituto Nacional de Salud de los Estados Unidos concluía que «el paro estaba vinculado a un sustancial incremento del riesgo de fallecimiento en amplios sectores de la población».²⁶ En comparación con las personas que no han perdido el empleo, las enfermedades coronarias, la tensión alta y la diabetes están presentes con mayor frecuencia entre los desempleados (aunque el desempleo durara poco).²⁷ En un resumen de datos de Suecia, a pesar de la potente red de protección social del país, los investigadores hallaron que «quedarse en paro [en] 1992-1994 y experimentar 90 días o más de desempleo estaba [...] significativamente asociado a un aumento del riesgo de toda clase de mortalidad por causas naturales, incluidas las enfermedades cardiovasculares, así como por causas externas, tanto por suicidio como por causas distintas del suicidio».²⁸ Otro estudio europeo halló que:

La incidencia de trastornos mentales ha aumentado en Grecia y en España, y la percepción general de la propia salud y el acceso a los servicios sanitarios han empeorado en Grecia. El número de suicidios en personas menores de 65 años ha crecido en la Unión Europea desde 2007, lo que en muchos países ha supuesto la inversión de un descenso continuado. En los Estados miembros que entraron en la UE en 2004 o después, los

suicidios alcanzaron su máximo en 2009 y se mantuvieron en valores elevados en 2010, mientras que en los 15 países de la UE anteriores a 2004 se produjo un incremento aún mayor en 2010. En Inglaterra, el aumento de los suicidios en 2008-2010 estuvo significativamente asociado al aumento del desempleo, y se calcula que produjo unas 1.000 muertes más.²⁹

Estancamiento salarial

El aumento del desempleo y el subempleo afecta a la totalidad de los trabajadores, no solo a quienes carecen de empleo o de un empleo a jornada completa. Hace descender los salarios; provoca la disminución de la porción de la renta nacional correspondiente a los trabajadores, y produce un aumento de la explotación laboral. Si comenzamos con los trabajadores peor pagados, unos 75 millones de trabajadores (de unos 128 millones de asalariados en total) cobran por horas. De estos, unos 3,5 millones percibían el salario mínimo federal, de 7,25 dólares por hora, o menos. Se estima que otros 5 millones cobraban poco más que el salario mínimo. Una persona que trabajara 40 horas semanales durante las 52 semanas del año con un salario así percibiría tan solo 15.080 dólares, lo que está por debajo del umbral de pobreza de 2013 para una familia de dos miembros. El salario mínimo federal no está indexado acorde a la inflación, y el Congreso solo lo aumenta esporádicamente. El salario mínimo real (ajustado por la inflación) es hoy menor que en 1956, durante la primera Administración de Eisenhower.³⁰

En realidad, los salarios reales de todos los trabajadores, corregidos por la inflación, han descendido desde 1970 y son más de un 10% inferiores al nivel de hace 40 años. Aun si atendemos a la mediana de la renta familiar real, que incluye a muchas familias con dos generadores de ingresos, esta ha descendido un 9% entre 1999 y 2012.³¹

Aunque que tengan empleo, muchos trabajadores pasan apuros para salir adelante. Parte de la explicación de cómo lo consiguen está en la dependencia de los trabajadores de renta baja de programas sociales públicos como Medicaid, el Programa de Seguro Sanitario Infantil, los créditos fiscales sobre renta percibida, el Programa de Asistencia Nutricional Suplementaria (que sustituyó a los vales de comida), así como de instituciones privadas de caridad, sobre todo las de asistencia alimentaria. Se calcula que un 50% de los empleados de restaurantes de comida rápida son usuarios de programas públicos de asistencia, lo que supone un subsidio anual de 7.000 millones de dólares a la industria de la comida rápida.³² Sin embargo, no son solo los trabajadores de cadenas de comida rápida los que tienen que utilizar los programas sociales para salir adelante; entre otros sectores con elevadas tasas de trabajadores en programas de ayuda social se cuentan la restauración y los servicios alimentarios (con 44% de familias usuarias), la agricultura, la silvicultura y la pesca (35%), la construcción (30%), el comercio minorista (30%) y otras actividades de ocio y hostelería (30%). En total, un 63% de los fondos de los programas de prestaciones de ayuda familiar (unos 240.000 millones de dólares) se destinan a familias que trabajan.³³

Bernie Sanders, senador independiente por Vermont, explicaba así la situación de los empleados de Walmart:

La familia más rica de este país es la familia Walton, cuyo valor es de unos 100.000 millones de dólares. Es más de la riqueza del 40% inferior del pueblo estadounidense. Una de las razones por las que la familia Walton, propietaria de Walmart, es tan rica es porque recibe enormes subsidios de los contribuyentes de este país [...] Cuando uno paga en Walmart salarios de miseria y no concede prestación alguna a los empleados, ¿quién se hace cargo de la diferencia? La respuesta es que muchos de los trabajadores de Walmart acaban siendo usuarios de Medicaid, recurren a vales de comida, consiguen viviendas asequibles que pagan los contribu-

yentes de este país, mientras la familia Walton continúa siendo la familia más rica de los Estados Unidos.³⁴

Así pues, mientras que los beneficios de la industria de la comida rápida y los gigantes empresariales como Walmart, que utilizan básicamente a trabajadores de salarios bajos, son decididamente ganancias privadas, una parte de sus costes laborales —la diferencia entre lo que estas pagan y lo que una persona necesita para sobrevivir en este país— se ha socializado. En términos de Marx, las empresas privadas no están pagando todo el valor de la fuerza laboral (el coste de reproducción del trabajador), sino que le están pidiendo a la sociedad que pague la factura mediante un sistema de bienestar que es tanto punitivo como desmoralizador.

Los pobres con empleo

Dada la presión a largo plazo sobre el trabajo que ha producido esa guerra de clases sesgada y desde arriba, el resultado ha sido que muchas personas en los Estados Unidos —familias tanto con trabajo como sin él— sencillamente no llegan a final de mes. Como señalábamos más arriba, es muy grande el coste de los programas sociales para prestar ayuda a los trabajadores que no obtienen una renta adecuada para mantener a sus familias. Aun así, los costes no contabilizados de la pobreza por lo que respecta a la calidad de la vida humana, la salud y la esperanza de vida son descomunales.

La cifra total de pobres en los Estados Unidos, y la cantidad de personas que rayan la pobreza —tal vez a una sola paga de perder la vivienda o de pasar hambre— es verdaderamente pasmosa. Un 15% de la población, 46 millones de personas, viven por debajo del umbral de pobreza, que está situado en unos 14.000 dólares anuales para una fami-

lia de dos miembros, y unos 23.492 dólares para una de cuatro.³⁵ Veinte millones de quienes viven en la pobreza (casi la mitad) dependen de una renta inferior al 50% del umbral de pobreza: 7.000 dólares para una familia de dos personas y 12.000 dólares para una de cuatro. Más de 100 millones de personas (un tercio de la población estadounidense) existen con menos del doble del umbral de pobreza, cerca de 47.000 dólares para una familia de cuatro miembros.

Entre los pobres figura un gran número de individuos o miembros de familias que trabajan pero no ganan lo suficiente para salir de la pobreza debido a lo reducido de los salarios y/o a la falta de horas para llegar a la jornada completa. La BLS calcula que había 10 millones de «pobres con empleo» en 2011, definidos como personas que estuvieron al menos 27 semanas en la fuerza laboral (o sea, trabajando o buscando trabajo), pero cuya renta era aun así inferior al umbral de pobreza oficial. En 2011, la tasa de pobres con empleo —la proporción de pobres con empleo en el total de individuos incluidos en la fuerza laboral durante al menos 27 semanas— era del 7%.³⁶

Las minorías son las que presentan mayores tasas de personas con empleo que viven en la pobreza. Un informe de la BLS decía que «los negros y los hispanos tienen más probabilidad de contarse entre los pobres con empleo que los blancos y los asiáticos. En 2011, el 13,3% de los negros y el 12,9% de los hispanos eran pobres con empleo, en contraste con el 6,1% de los blancos y el 5,4 de los asiáticos».³⁷

Incremento de la explotación de los trabajadores empleados

La Gran Recesión produjo una caída de un 7% de la producción agregada de la industria estadounidense en el periodo 2007-2009. Simultáneamente, las horas agregadas de trabajo disminuyeron el 10%. Eso significa que la productividad del trabajo (o la producción por hora de trabajo) se

disparó al alza. Según un estudio de 2013 de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER en sus siglas en inglés), eso se debió a que los trabajadores, temerosos de perder el empleo, se vieron obligados a trabajar más y producir mayor superávit económico y mayores ganancias para los empleadores. En la jerga de la teoría económica del *establishment*, los trabajadores, que aprecian una disminución de la demanda total de trabajo —que reconocen que hay menos empleos y más trabajadores en paro que buscan trabajo—, han respondido con un aumento del «esfuerzo invertido» en el trabajo. Según el estudio de la NBER, «cuando las alternativas son peores, por ejemplo, porque la búsqueda de empleo es poco probable que tenga éxito, lo óptimo para el trabajador es responder con un aumento del esfuerzo». En realidad, en los malos momentos para la economía, indicaba el informe, no es necesario que la dirección utilice el aumento de salario como incentivo para que los trabajadores aumenten la productividad, ya que la falta de empleos alternativos viables tendrá el mismo efecto, e incrementará las ganancias aún más rápido.³⁸ Como afirmaba el *Washington Post* en 2010: «Los trabajadores tenían su propio pánico en 2009. Por miedo a perder el empleo, parece que la gente cada vez está más dispuesta a esforzarse hasta el límite para hacer más trabajo en cualquier hora dada. Y las personas han tolerado licencias y recortes de horas de trabajo que, en tiempos mejores, los habrían llevado a buscar a un nuevo empleador». Ante el continuo estancamiento económico (incluida una larga recuperación sin creación de empleo), frente a la existencia de un gran ejército de reserva de desempleados y subempleados, ante el estancamiento salarial, ante la deuda familiar y frente a la pérdida del seguro de salud si uno se queda en paro, las alternativas que tienen las personas en activo son cada vez menores, y por eso no les queda otra opción que someterse a mayores niveles de explotación en el empleo actual.³⁹

Disminución de la participación de los trabajadores en la renta

En un artículo anterior («La guerra de clases y la disminución de la participación de los trabajadores en la renta nacional»), tratábamos del descenso de la parte del «pastel» del PIB que reciben los trabajadores.⁴⁰ Como allí señalábamos, existen diferentes formas de enfocar el concepto y diferentes fuentes de datos que se pueden utilizar. Sin embargo, a partir de un gran número de fuentes gubernamentales —publicaciones de los bancos de la Reserva Federal de Cleveland y San Francisco, la Oficina Presupuestaria del Congreso, y el *Informe económico del presidente, 2013*, redactado por el Consejo de Asesores Económicos del presidente—, está claro que no solo está disminuyendo la parte de la renta nacional que va a parar a los trabajadores, sino que eso ha causado preocupación entre los capitalistas y sus representantes, tal vez porque temen que la desigualdad de riqueza y de renta que dicha disminución ha traído consigo pueda provocar inestabilidad política en el futuro.⁴¹ Incluso Wall Street está comenzando a preocuparse por la asimetría de renta y riqueza: «Algunos grandes inversores están preocupados por que las diferencias de renta y riqueza puedan amenazar la capacidad de la economía para crecer. También les inquieta que la ira del público, de la que el demócrata Bill de Blasio sacó partido en su triunfante carrera a la alcaldía de Nueva York, esté creando peligrosas tensiones políticas».⁴²

En aquel artículo anterior sobre la cuestión, mostrábamos que el descenso de los salarios y retribuciones en términos de porcentaje del PIB es especialmente grave en el caso del 80% aproximado de trabajadores del sector privado clasificados como empleados «de producción y sin mando». Sin embargo, investigaciones recientes publicadas por el Banco de la Reserva Federal de San Francisco indican que basta con exceptuar a los perceptores de rentas más altas para que el panorama varíe drásticamente: «La cifra de disminución de la parte correspondiente al trabajo en la renta nacional [incluidas todas las formas de retribución de percepto-

res de sueldos y salarios] sería mucho mayor de no ser por las ganancias de 1% superior de empleados y autoempleados. Para el año 2010, la parte correspondiente a los trabajadores del 99% inferior de contribuyentes había disminuido hasta el 50% aproximadamente, cuando en la década de 1980 era de poco más del 60%». ⁴³ En otras palabras, el hecho de incluir las retribuciones de las personas mejor pagadas —literalmente, el 1% de los empleados— añade lo bastante a la retribución nacional del trabajo como para sesgar los datos de toda la fuerza laboral y hacer que parezca que el descenso de la parte de la economía correspondiente al trabajo no sea tan drástico. Tiene sentido si pensamos que en 2012 ese 1% superior obtuvo una renta que se calcula fue de entre 80 centavos «y casi un dólar por cada 4 dólares generados por la economía estadounidense». ⁴⁴

Así pues, mientras la participación en la renta nacional de la mayoría de los trabajadores está disminuyendo en una economía estancada, los más ricos reciben una porción cada vez mayor del pastel. No debería sorprender a los lectores de *Monthly Review* que las ganancias corporativas representen una parte cada vez mayor de la renta total (que, por supuesto, acaba mayormente en los bolsillos de los ricos). Entre 1986 y 2012, las ganancias empresariales después de impuestos aumentaron más de 7 puntos porcentuales en relación al PIB. En 2012, las ganancias empresariales batieron el récord del último medio siglo y llegaron al 10,8% del PIB (solo las ganancias empresariales en los Estados Unidos establecieron un récord del 8,2% del PIB). ⁴⁵

Durante la recuperación económica de la Gran Recesión en los Estados Unidos, el 1% superior entre los perceptores de renta han acaaparado el 95% del total de aumento de la renta en la economía. Entre 2002 y 2012, el 90% inferior de la población vio descender su renta familiar (excluyendo las ganancias del capital) en un 11%, mientras que las personas situadas entre el 0,1 y el 0,01 superior vieron aumentar su renta un 30%, y las situadas en el 0,01 superior, es decir, una de cada 10.000

personas, disfrutó de un incremento del 76% de la renta familiar media (excluidas las ganancias del capital).⁴⁶

La guerra de clases, ¿necesariamente ha de ser sesgada?

En el presente periodo de capital financiero-monopolista, la economía estadounidense ha tendido cada vez más al estancamiento. Eso se refleja en las raquíticas tasas de crecimiento, acompañadas de un aumento del desempleo, del subempleo y de la capacidad productiva inutilizada. Las condiciones son similares en la triada que forman los Estados Unidos/Canadá, Europa y Japón.

Con la creciente financiarización de la economía, los destinos de quienes tienen y quienes no tienen son cada vez más divergentes. Para una gran proporción de la clase trabajadora, los tiempos son nefastos. Sin embargo, para el 1% en general, más en particular para el 0,1% y, especialmente, para el 0,01% que ocupa la franja superior de la sociedad, esta es la mejor época. Y tampoco les ha ido muy mal a las personas próximas las capas superiores, aunque estén situadas algo por debajo del 1%. Incapaces de evitar el creciente estancamiento de la economía capitalista monopolista, los ricos han sido capaces, no obstante, de transformarla para satisfacer sus propias «necesidades» mediante la financiarización del sistema y de su propia riqueza y la desviación de una parte cada vez mayor de los flujos monetarios de la economía, incluidos los del sector público, hacia sus propios y hondos bolsillos.

El enorme crecimiento del ejército de reserva de trabajadores durante los últimos treinta años, que ha debilitado a la clase trabajadora y ha restado fuerza a sus organizaciones tradicionales, como los sindicatos, se ha combinado con una guerra de clases desde arriba, sesgada y bien organizada, y ha producido una redistribución masiva y sostenida de la renta y la riqueza hacia la cúspide de la pirámide. Ya antes de la Gran

Recesión, entre 2001 y 2006, más de la mitad de los incrementos de renta en los Estados Unidos fueron a parar al 1% superior de perceptores, y en torno al 20% de este fue a parar al 0,1% superior.⁴⁷ En estas circunstancias, el crecimiento económico puede ralentizarse y, aun así, los ricos pueden hacerse relativamente (y absolutamente) más ricos con mayor velocidad, precisamente porque los pobres se vuelven relativamente (y absolutamente) más pobres con mayor rapidez. La combinación de estancamiento, financiarización y austeridad sirve para reforzar el poder y la riqueza del capital y colocar a los trabajadores en una posición más débil y más dependiente. La economía en su conjunto tal vez no esté funcionando bien, pero los ricos están viendo aumentar su renta y su riqueza a grandes marchas.

Esta situación —en la que la acumulación de riqueza en la cúspide ya no depende tan directamente del crecimiento de la acumulación/inversión de capital o de la producción, que cada vez ocupa más un segundo plano con respecto a la especulación financiera— es probable que cree contradicciones aún mayores en el conjunto del sistema. En el conjunto de la economía, esto está relacionado con el relativo traslado de la producción al Sur global, mientras que las grandes corporaciones multinacionales del centro se llevan la mayor tajada del superávit generado gracias al arbitraje global del trabajo, o con la migración de la producción en todo el mundo hacia las regiones que cuentan con los costes salariales (y de seguridad y protección ambiental) más bajos: las zonas de exportación del Sur global, caracterizadas por una grave explotación.

En estas circunstancias, ¿cuál habría de ser la respuesta de la clase trabajadora estadounidense y la del resto del mundo capitalista avanzado, por no mencionar a la clase trabajadora de la periferia, en rápido crecimiento? Apenas es preciso decirlo. La única respuesta posible al ataque sin restricciones del capital contra el trabajo, que lleva décadas produciéndose, es desencadenar una lucha de clases desde abajo como reacción. Sin embargo, jamás ha habido suficiente con la resistencia econó-

mica, y aún menos en aquellos casos, como el actual, en que los trabajadores se encuentran acorralados. La «necesidad misma de una *acción política general*», escribió Marx en *Valor, precio y ganancia*, «es la prueba de que, en la mera acción económica, el capital es la parte más fuerte».48 Así pues, la revuelta de la población subyacente solo puede consistir en una ofensiva política general contra lo que es un sistema desigual e irracional. Si el futuro de la humanidad y el del capitalismo coincidieron alguna vez, hoy en día ciertamente no es así. Toda la realidad y toda esperanza exigen un nuevo sistema de producción y de consumo que esté *más allá del capital y más allá del mero trabajo asalariado*.

Notas

1. Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, Charles Scribners, Nueva York, 1958, p. 21, y *Economy and Society*, University of California Press, Berkeley, 1978, pp. 85-86, 138 y 1.156.
2. Karl Marx, *Capital*, vol. 1, Penguin, Londres, 1976, pp. 781-802.
3. Marx, *Capital*, vol. 1, p. 796.
4. Algunas concepciones más amplias del ejército del reserva incluyen a los presos y los reclutas, ya que estos absorben el excedente de trabajo de la sociedad y muestran hasta qué punto esta dista de utilizar el trabajo productivo del que se dispone.
5. Marx, *Capital*, vol. 1, p. 798; Harry Braverman, *Labor and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, Nueva York, 1998, pp. 264-277. Para una discusión empírica detallada del moderno ejército de reserva de trabajadores, véase Fred Magdoff y Harry Magdoff, «Trabajadores desechables: el ejército de reserva industrial en la actualidad», en *El nuevo rostro del capitalismo. Monthly Review. Selecciones en castellano*, n° 4, Editorial Hacer, Barcelona, 2005, pp. 71-91. Sobre los aspectos globales del ejército de reserva, véase John Bellamy Foster y Robert W. McChesney, *The Endless Crisis*, Monthly Review Press, Nueva York, 2012, pp. 125-154. Para una explicación reciente del ejército de reserva y su importancia para la sociología del desempleo, véase R. Jamil Jonna, «Toward a Political-Economic Sociology of Unemployment: Renewing the Classical Reserve Army Perspective», Universidad de Oregón, Tesis doctoral, junio de 2013.
6. Calculado a partir de St. Louis Federal Reserve FRED database, serie PAYEMS, todos los empleados no-agrícolas.
7. Véase David Milton, *The Politics of U.S. Labor*, Monthly Review Press, Nueva York, 1982, pp. 154-167.

8. Lewis Powell, «Memo to U.S. Chamber of Commerce», 23 de agosto de 1971, en <http://reclaimdemocracy.org>; Bill Moyers, «How Wall Street Occupied America», *Nation*, 21 de noviembre de 2011, <http://thenation.com>; Jacob S. Hacker y Paul Pierson, *Winner-Take-All Politics*, Simon and Schuster, Nueva York, 2010, pp. 117-120.
9. William E. Simon, *A Time for Truth*, McGraw Hill, Nueva York, 1978, pp. 195-201, 219-221, 230-238; Moyers, «How Wall Street Occupied America»; Hacker and Pierson, *Winner-Take-All Politics*, pp. 123-124; W. Carl Biven, *Jimmy Carter's Economic Policy*, University of North Caroline Press, Chapel Hill, 2002, pp. 237-252.
10. Kris Maher, «House Bill Would Boost Federal Authority Over Workplace Safety», *Wall Street Journal*, 18 de abril de 2013, <http://online.wsj.com>.
11. Gordon Lafer, *The Legislative Attack on American Wages and Labor Standards, 2011-2012*, Economic Policy Institute Briefing Paper #364, 31 de octubre de 2013, <http://epi.org>.
12. Ben Stein, «In Class Warfare, Guess Which Class Is Winning», *New York Times*, 26 de noviembre de 2006, <http://nwtimes.com>.
13. Véase Doug Henwood y Lisa Featherstone, «Marketizing Schools», *Monthly Review*, vol. 65, n° 2, junio de 2013, pp. 58-70.
14. Paul Krugman, «A War on the Poor», *New York Times*, 31 de octubre de 2013.
15. Sobre el arbitraje global del trabajo, véase Foster y McChesney, *The Endless Crisis*, pp. 137-143.
16. Harry Magdoff, «A Letter to a Contributor: The Same Old State», *Monthly Review*, vol. 49, n° 8, enero de 1998, pp. 1-10.
17. Véase Floyd Norris, «Many More Are Jobless Than Are Unemployed», *New York Times*, 12 de abril de 2008, <http://nytimes.com>. Relacionada con la tasa real de personas sin empleo o el desempleo está también la cuestión de la ratio empleo-población. Véase Paul Krugman, «The Employment Situation», *New York Times Opinion Pages*, 7 de septiembre de 2012, <http://krugman.blogs.nytimes.com>.
18. Philip Elliott, «Study: 15 percent of US Youth Out of School, Work», Associated Press, 21 de octubre de 2013, <http://bigstory.ap.org>.
19. Annie Lowrey, «Caught in a Revolving Door of Unemployment», *New York Times*, 16 de noviembre de 2013, <http://nytimes.com>.
20. Heidi Shierholz, «A Projected 13.1 Percent of Workers Will Be Unemployed at Some Point in 2013», *Economic Policy Institute*, 19 de diciembre de 2012, <http://epi.org>.
21. Bruce Western, Jeffrey Kling y David F. Weiman, «The Labor Market Consequences of Incarceration», *Crime & Delinquency*, vol. 47, n° 3, 2001, pp. 410-427; Bureau of Justice Statistics, «Prisoners in 2012», <http://bjs.gov>. Hannah Holleman, Robert W. McChesney, John Bellamy Foster y R. Jamil Jonna, «The Penal State in an Age of Crisis», *Monthly Review*, vol. 61, n° 2, junio de 2009, pp. 1-17.
22. Sobre este tema, véase Heidi Shierholz, «The Missing Workers: How Many Are There and Who Are They?», *Economic Policy Institute*, 30 de abril de 2013, <http://epi.org>.
23. Heidi Shierholz, «Roughly One in Five Hispanic and Black Workers are “Underemployed”», *Economic Policy Institute*, 22 de agosto de 2013, <http://epi.org>.
24. Carol Hazard, «Hiring Explodes in Part-time and Contract Work», *Richmond Times-Dispatch*, 2 de septiembre de 2013, <http://timesdispatch.com>.

25. Michael Grabell, «The 4 A.M. Army», *Time*, 27 de junio de 2013, <http://nation.time.com>.
26. David. J. Roelfs, Eran Shor, Karina W. Davidson y Joseph E. Schwartz, «Losing Life and Livelihood: A Systematic Review of Meta-Analysis of Unemployment and All-Cause Mortality», *Social Science and Medicine*, vol. 72, n° 6, marzo de 2011, pp. 840-854, <http://ncbi.nlm.nih.gov>.
27. Kate W. Strully, «Job Loss and Health in the U.S. Labor Market», *Demography*, vol. 46, n° 2, mayo de 2009, pp. 221-246.
28. A. Lundin, I. Lundberg, L. Hallsten, J. Ottosson y T. Hemmingsson, «Unemployment and mortality—a longitudinal prospective study on selection and causation in 49,321 Swedish middle-aged men», *Journal of Epidemiology and Community Health*, n° 64, 2010, pp. 22-28.
29. Marina Karanikolos, Philipa Mldovsky, Jonathan Cylus, Sarah Thomson, Sanjay Basu, David Stuckler, Johan P. Mackenbach y Martin McKee, «Financial Crisis, Austerity, and Health in Europe», *Lancet*, n° 381, 2013, pp. 1.323-1.331.
30. «Federal Minimum Wage Rates, 1955-2013», <http://infoplease.com>.
31. Calculado a partir de St. Louis Federal Reserva FRED database, Real Median Household Income in the United States (MEHOINUSA672N).
32. Sylvia Allegretto, Marc Doussard, Dave Graham-Squire, Ken Jacobs, Dan Thompson y Jeremy Thompson, *Fast Food, Poverty Wages: The Public Cost of Low-wage Jobs in the Fast-food Industry*, University of California, Berkeley, Center for Labor Research and Education and the University of Illinois at Urbana-Champaign Department of Urban & Regional Planning, 15 de octubre de 2013, <http://laborcenter.berkeley.edu>.
33. Carl Bialik, «Public Cost of Fast-Food Industry's Low Pay Remains Unclear», *Wall Street Journal*, 1 de noviembre de 2013, <http://online.wsj.com>.
34. David Ferguson, «Bernie Sanders: Walmart Family's "Obscene" Wealth Subsidized by Tax-payers», *Raw Story*, 3 de agosto de 2013, <http://rawstory.com>.
35. «Poverty», U.S. Census, <http://census.gov>.
36. *A Profile of the Working Poor, 2011*, U.S. Bureau of Labor Statistics Report 1041, abril de 2013, <http://bls.gov>.
37. *A Profile of the Working Poor, 2011*.
38. Edward P. Lazear, Kathryn L. Shaw y Christopher Stanton, «Making Do With Less: Working Harder During Recession», NBER Working Paper n° 19328, Natinal Bureau of Economic Research, agosto de 2013, <http://nber.org>; «Why Productivity Increased During the Down-turn», *CNN Money*, 3 de octubre de 2013, <http://management.fortune.cnn.com/>.
39. «Workers Awesome Output», *Washington Post*, 31 de marzo de 2010, <http://washingtonpost.com>.
40. Fred Magdoff y John Bellamy Foster, «Class War and Labor's Declining Share», *Monthly Review*, vol. 64, n° 10, marzo de 2013, pp. 1-11. Deberíamos señalar que el artículo contenía un pequeño error. En la comparación entre los empleados del sector privado y el total de empleados en los gráficos 1 y 2, se decía incorrectamente que la diferencia entre ambos eran trabajadores públicos, en lugar de trabajadores públicos y sin ánimo de lucro. Sin embargo, eso no afectaba materialmente al argumento de manera significativa alguna, ya que el argumento era claramente que el leve descenso de la parte de los salarios en la década de 1970 no tuvo lugar en el sector privado/con ánimo de lucro, sino que era más bien atribuible al

crecimiento del empleo en el sector no-privado/sin ánimo de lucro.

41. Margaret Jacobson y Filippo Occhino, «Labor's Declining Share of Income and Rising Inequality», Commentary, Federal Reserve Bank of Cleveland, 2012, <http://clevelandfed.org>; Michael W. L. Elsby, Bart Hobijn y Aysegül Sahin, *The Decline of the U.S. Labor Share*, Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper 2013-27, 2013, <http://frbsf.org>; Congressional Budget Office, *What Accounts for the Slow Growth of the Economy After the Recession?*, 2012, <http://cbo.gov>, 14; *Economic Report of the President*, 2013, <http://gpo.gov>, pp. 60-61.
42. Justin Lahart, «Worry Over Inequality Occupies Wall Street», *Wall Street Journal*, 10 de noviembre de 2013, <http://online.wsj.com>.
43. *The Decline of the U.S. Labor Share*, p. 31.
44. Eduardo Porter, «Rethinking the Rise of Inequality», *New York Times*, 12 de noviembre de 2013, <http://nytimes.com>; «How the 1 Percent Won the Recovery, in One Table», *Washington Post*, 11 de septiembre de 2013, <http://washingtonpost.com/>; «Worry Over Inequality Occupies Wall Street».
45. Calculado a partir de NIPA, tablas 1.1.5. Gross Domestic Product, y 6.19D. Corporate Profits After Tax by Industry, U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, <http://bea.gov>.
46. «Worry Over Inequality Occupies Wall Street».
47. Hacker y Pierson, *Winner-Take-All Politics*, p. 3.
48. Karl Marx, *Value, Price and Profit*, International Publishers, Nueva York, 1935, p. 59.

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, n° 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 arrebatarle 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 reappropriación 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 pensaran 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 juegan 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 socialidad 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 ambigualmente 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: Rinterpreting 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, n° 2, otoño de 2012, pp.1- 7, <http://analytica.metapress.com>.

El Estado español, crisis económica y el nuevo cercamiento de los comunes reproductivos

Sandra Ezquerria

En los últimos años, numerosas autoras han examinado cómo la actual crisis económica en el Estado español tiene impactos diferenciales sobre hombres y mujeres.¹ Si bien este trabajo ha sido importante, el objetivo del presente artículo es dar un paso desde la mera descripción de los efectos de género de la crisis hacia un análisis de procesos centrales profundamente marcados por el género que caracterizan el núcleo duro de la misma. Dicho de otro modo, nos proponemos comprender cómo tanto la crisis como las formas en las que el Estado la aborda se encuentran marcadas por el género de manera estructural.²

Nuestro análisis se basa en una genealogía crítica del concepto marxista clásico de acumulación primitiva, así como de su aplicación al contexto económico actual en el Estado español, y se desarrolla de dos maneras distintas. En primer lugar, inspirándonos en la teoría marxista y

* Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 65, nº 11, abril de 2014, pp. 22-35. Traducción de la autora. Sandra Ezquerria se doctoró en Sociología en la Universidad de Oregón y es profesora en la Universidad de Vic, Barcelona. Querría agradecer a Jaume Franquesa, Marion Werner, Daniel Albarracín y Bibiana Medialdea la lectura atenta de los diferentes borradores del artículo, así como sus útiles observaciones. También querría dar las gracias a Brian Anglo y Andreu Coll por la ayuda prestada en la confección de la versión inglesa del artículo.

algunas teóricas feministas, argumentamos que la acumulación primitiva surge de manera continua a lo largo de la historia del capitalismo como mecanismo de superación de las crisis de acumulación. En segundo lugar, basándonos en el análisis crítico del concepto llevado a cabo por varias autoras feministas, sostenemos que la acumulación primitiva, o acumulación por desposesión, que en estos momentos tiene lugar en el Estado español se encuentra profundamente marcada por el género en el sentido de que una de las principales estrategias desarrolladas por el capital, e implementada por el Estado, consiste en devolver las responsabilidades de bienestar público que el Estado asumía previamente otra vez a las mujeres y a los hogares. Este proceso es lo que Maria Mies llama «rehogarización»,³ y lo que aquí denominamos un «nuevo cercamiento de los comunes reproductivos». Ello refleja la noción de que lo que había sido previamente una responsabilidad pública compartida de manera colectiva hacia la reproducción en estos momentos se impone —como resultado de una gestión neoliberal de la crisis— sobre las mujeres (individuos) y su trabajo no asalariado en el hogar (familias).

Los datos disponibles del mercado laboral y los hogares españoles, sin embargo, indican que existe en el presente una diferencia importante respecto al funcionamiento de género de la acumulación primitiva que tuvo lugar entre los siglos XV y XVIII, ya que, si bien entonces su principal efecto fue la exclusión de muchas mujeres del trabajo asalariado —lo cual no significa que las mujeres no jugaran un rol crucial en la proletarianización de la Revolución Industrial—, en la actualidad impulsa su entrada en el mercado de trabajo a la vez que incrementa su carga reproductiva en los hogares. En su intento de compensar la retirada del Estado de la arena de «lo público», la acumulación por desposesión contemporánea coloca a las mujeres en el Estado español en la paradójica situación de estar convirtiéndose en actrices económicas fundamentales a la vez que ven su rol tradicional de cuidadoras reforzarse.

De la acumulación primitiva a la acumulación por desposesión

En la línea de los primeros economistas clásicos, Karl Marx teorizó la llamada «acumulación primaria» (traducida de manera incorrecta en la edición inglesa de *El Capital* como «acumulación primitiva») que tuvo lugar en Inglaterra entre los siglos XV y XVIII.⁴ La vio como una premisa para el desarrollo pleno de las relaciones capitalistas de producción y acumulación. Algunos de sus episodios más conocidos fueron los cercamientos, que incluyeron la usurpación de tierras comunales; la expropiación de las propiedades de la Iglesia; el comercio y el contrabando de esclavos; el saqueo de las Américas y de las Indias Orientales, y «el exterminio, la esclavización y el sepultamiento en las minas» de los pueblos indígenas.⁵ El hilo conductor de todo ello fue la separación forzosa de los productores reales de sus medios de producción y la concentración de estos últimos en las manos de la clase capitalista emergente. La transformación del campesinado en trabajadores asalariados o proletarios, así como la conversión de sus medios de trabajo en capital, constituyeron el factor esencial de la acumulación capitalista. En gran medida, a su vez, todos estos procesos devinieron posibles gracias a la complicidad del Estado.

Si bien Marx abordó la acumulación primaria sobre todo en términos de las precondiciones históricas del sistema capitalista (abstractándolas en su análisis de las leyes internas de funcionamiento del capitalismo), las prácticas descritas han continuado a lo largo de la historia y son actualizadas continuamente. En este sentido, la discusión que David Harvey lleva a cabo en su *The New Imperialism* encuentra parte de inspiración en la tesis de Luxemburgo de que el capitalismo necesitaba la incorporación perpetua de territorios no capitalistas. La acumulación primitiva, de este modo, era una realidad continuamente recurrente en el seno del capitalismo histórico en forma de política colonial, del sistema de crédito internacional y de guerras. El imperialismo europeo salvó al

capitalismo de su propia crisis mediante la expansión de mercados para las mercancías capitalistas y el saqueo de recursos y fuerza de trabajo más allá de las fronteras europeas.⁶

Harvey sugiere que durante las crisis de sobreacumulación las prácticas predatorias del capitalismo se aceleran y adoptan la forma de lo que él denomina «acumulación por desposesión». El sistema de crédito se ha intensificado como mecanismo de acumulación mediante la centralización del capital, el fraude empresarial, los ataques a fondos de pensiones y la especulación. Además, los comunes globales están siendo cercados de nuevas maneras. Algunos ejemplos de ello son el desarrollo de derechos de propiedad intelectual, que después son utilizados contra la misma gente que produjo los materiales; el agotamiento de comunes medioambientales globales como la tierra, el aire y el agua; la mercantilización de bienes previamente públicos como las universidades y los servicios públicos, y la desregulación y privatización de derechos de propiedad común como las pensiones públicas, los servicios sociales y los sistemas públicos de salud. Otros mecanismos de acumulación por desposesión han sido implementados a través de programas de ajuste estructural y la creación de crisis de deuda en numerosos países. Estos procesos conforman una nueva oleada de cercamientos de comunes que, igual que en el pasado, son impuestos con la complicidad del Estado y contra la voluntad de la ciudadanía.⁷

Género y acumulación por desposesión

En décadas recientes, diversas autoras han revisado el trabajo de Marx, Luxemburgo y Harvey desde una perspectiva feminista crítica.⁸ Según Maria Mies, por ejemplo, las mujeres, la naturaleza y las poblaciones de los países empobrecidos han conformado la base invisible sobre la que los procesos de acumulación capitalista se han erigido históricamente.⁹ Su subordinación y su explotación continúan siendo premisas esenciales

inherentes a la reproducción del modelo actual y, de este modo, resulta crucial comprender las interacciones, tanto históricas como presentes, existentes entre las divisiones sexual, social e internacional del trabajo.¹⁰ Sin negar la importancia de la separación de los productores de sus medios de producción, Mies da un paso más allá:

La estrategia de dividir la economía en sectores «visibles» e «invisibles» [...] ha sido el método de la acumulación capitalista desde sus mismos inicios. Las partes invisibles fueron por definición excluidas de la economía «real». Pero en realidad constituyeron los verdaderos fundamentos de la economía visible. Estas partes excluidas fueron/son las colonias internas y externas del capital: las amas de casa en los países industrializados y las colonias en África, Asia y América Latina.¹¹

En un sentido parecido, Silvia Federici cuestiona la caracterización de Marx de la acumulación primitiva en tanto que exclusivamente focalizada en el proletariado y el desarrollo de la producción de mercancías. Desde su punto de vista, la acumulación debe ser entendida también como el desarrollo de una nueva división sexual del trabajo que genera divisiones y jerarquías en el seno de la clase trabajadora, relega a las mujeres a la reproducción de la fuerza de trabajo y conduce tanto a su exclusión parcial del trabajo asalariado como a su subordinación a los hombres. El capitalismo estuvo basado no solo en la proletarianización de los hombres y las mujeres de la clase trabajadora, sino también en la separación ficticia entre trabajo productivo y reproductivo, su atribución a hombres y mujeres respectivamente y la invisibilización y subordinación de las mujeres a favor de los hombres. Las mujeres no fueron desposeídas únicamente del control de los medios de producción, sino que también lo estuvieron del control sobre sus propios cuerpos. La caza de brujas de los siglos XVI y XVII, por ejemplo, fue tan importante como la

colonización y la expropiación de los campesinos europeos de sus tierras, ya que destruyó «el control que las mujeres ejercían sobre su función reproductiva»,¹² y promovió la creación de un nuevo sujeto/objeto que durante el siglo XIX vendría a ser conocido como «ama de casa» (aunque, deberíamos añadir, esta fue siempre una realidad más generalizada entre las mujeres de las clases medias y altas que entre las de clase trabajadora).

Según Federici, la acumulación primitiva ha sido un proceso universal que la clase dominante ha lanzado en cada crisis capitalista en aras de reducir los costes del trabajo asalariado y esconder la explotación de las mujeres y los sujetos coloniales.¹³ Durante el contexto fundacional, condujo al empobrecimiento de las mujeres, a su pérdida de autonomía y a su subordinación a la llamada economía productiva. En décadas recientes, instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional han actualizado la acumulación por desposesión mediante la imposición de programas basados en recortes sociales, privatizaciones y austeridad, los cuales fomentan «la racionalización de la reproducción social destinada a destruir los últimos vestigios de propiedad comunal y las relaciones comunitarias, e imponen, de este modo, formas más intensas de explotación laboral».¹⁴

Nancy Hartsock también ha teorizado la acumulación global de capital contemporánea como un nuevo momento de acumulación primitiva que despoja de forma violenta a un número creciente de personas de su capacidad de producir su propia subsistencia y garantiza la concentración de capital en cada vez menos manos. Lejos de ser neutros en términos de género, los procesos actuales de acumulación por desposesión promueven la entrada de las mujeres en el trabajo asalariado y la utilizan para la creación de la clase trabajadora feminizada que la flexible acumulación capitalista contemporánea necesita. A medida que las mujeres han sido atraídas a la fuerza de trabajo internacional, los hombres, a su vez, han sido forzados a trabajar en condiciones anteriormente asociadas sobre todo a mujeres trabajadoras (creciente flexibilidad y precariedad y,

entre otras, jornadas a tiempo parcial).¹⁵ La feminización de la fuerza de trabajo causa, así, una creciente degradación de la clase trabajadora. Plantea a su vez, según Hartsock, problemas y posibilidades contradictorias para las mujeres. Por un lado, estas han estado entrando en el capitalismo global en condiciones de desventaja respecto a los hombres. Por el otro lado, dicha incorporación incrementa su autonomía y les permite liberarse de ciertas formas de opresión patriarcal.

Nancy Hartsock muestra que la actual acumulación por desposesión opera en oleadas irregulares y mediante múltiples procesos interrelacionados, algunos de los cuales se han agudizado en los últimos treinta años. Primero, incrementa las desigualdades sociales y el empobrecimiento a escala global. Segundo, la ruptura y transformación del contrato social redefine las relaciones sociales entre el poder político, el capital, el trabajo y, entre otros, las expectativas de la población sobre los bienes comunes y los servicios públicos. Tercero, la acumulación por desposesión actual provoca a su vez una transformación de los procesos de reproducción social y del conjunto de relaciones sociales que los conforman. Estos tres procesos son posibilitados por una serie de cambios ideológicos resultantes del ascenso tanto del neoliberalismo como del neoconservadurismo.

Crisis económica y cercamiento de los comunes reproductivos en el Estado español

Joan Acker acierta al afirmar que el punto de partida de nuestro análisis deben ser «las condiciones de vida materiales y las relaciones implicadas en la producción de dichas condiciones en momentos históricos particulares».¹⁶ Adoptando el punto de partida de Acker, y a partir de los argumentos de Mies, Federici y Hartsock, en las siguientes secciones se analizan algunas de las dimensiones de la crisis económica actual en el Estado español. El análisis pone especial énfasis en las transformaciones acaeci-

das en décadas recientes en el mercado laboral y en las relaciones de reproducción. Nuestra tesis es que la crisis conduce a un nuevo momento de acumulación por desposesión profundamente marcada por el género, en la que el capital intenta dejar la crisis atrás mediante nuevos cercamientos de los comunes reproductivos. Este proceso, sin embargo, adopta formas distintas de las que tuvo en el pasado. Mientras que las responsabilidades reproductivas están siendo devueltas a los cimientos invisibles del sistema económico (o sea, el trabajo no remunerado de las mujeres), el capital recurre de manera creciente al trabajo remunerado de las mujeres en el mercado laboral. Nuestro análisis difiere del de Hartsock, no obstante, en el sentido de que ponemos en cuestión que la crisis actual emancipe de manera inequívoca a las mujeres mediante su incorporación al mercado laboral, y sugerimos que en realidad recupera opresiones de género tradicionales y las fusiona con otras más recientes.

Centrándonos específicamente en el Estado español, cabe señalar brevemente dos cuestiones: las singularidades tanto de su crisis económica actual como de la historia de su Estado de bienestar. Si bien el estallido de la crisis económica española en 2008 fue resultado de la crisis financiera internacional, sus efectos fueron agravados por una serie de factores previamente existentes. En los últimos treinta años, el Estado español se ha sometido a un proceso de reestructuración neoliberal similar a los del resto del mundo. Por otro lado, sus particularidades, resultantes de cuatro décadas de dictadura formalmente finalizada en 1978, han sido principalmente el gran poder retenido por fuerzas conservadoras autoritarias, un mercado de trabajo altamente precario, grandes desigualdades sociales, un sistema bancario enormemente poderoso en comparación con los de sus vecinos europeos, un sistema fiscal profundamente regresivo y una estructura de protección social pobre. A mediados de la década de 1970, el Estado español estaba muy por debajo de las medias europeas de bienestar social y sus primeros gobiernos democráticos se tuvieron que enfrentar al reto de construir estructuras de bienestar

social en un contexto internacional que ya apremiaba hacia su desmantelamiento.

Si bien el gasto público social se vio incrementado durante la década de 1980, volvió a verse reducido después de la incorporación del Estado español a la Unión Europea en 1993. Las exigencias del Tratado de Maastricht de reducción del déficit fueron satisfechas mediante recortes de gasto social, y en 2002 el gasto social español volvía a estar en sus niveles de 1975 del 7,2% del PIB.¹⁷ Su entrada en la Comunidad Europea y la Unión Monetaria en tanto que economía semiperiférica puso partes importantes de la economía española en manos de capital extranjero, limitó la autonomía nacional sobre decisiones macroeconómicas, consolidó un modelo productivo dependiente, causó el estancamiento de la productividad y convirtió el déficit exterior español en uno de los más altos del mundo.¹⁸ La privatización masiva de empresas públicas fortaleció a su vez el carácter oligárquico de la economía, la cual se fue especializando cada vez más en las finanzas, el turismo, el sector servicios y la construcción.

El sector de la construcción creció de forma exponencial entre 1995 y 2007 como resultado tanto de un importante apoyo público (mediante inversiones y beneficios fiscales) como de un endeudamiento privado exorbitante. El Estado español es uno de los países de Europa con mayores desigualdades sociales y donde más ha crecido el endeudamiento privado. El proceso de financiarización funcionó en realidad como un mecanismo de transferencia de los ingresos: mientras que en 1960 el peso de los salarios sobre el PIB era del 68%, en 2008 se situaba en 60,21% y para el 2012 había caído hasta el 52,3%. Además, durante los diez años previos al estallido de la burbuja inmobiliaria, el endeudamiento de las familias y las empresas se triplicó desde el 61% de los ingresos en 1997 al 139% en 2007.¹⁹ La burbuja finalmente estalló como resultado de un crecimiento desorbitado de la deuda privada; de la imposibilidad de una inflación indefinida de los precios de la vivienda; de la

incapacidad de controlar las balanzas exteriores a causa de la pérdida de confianza de los mercados exteriores; de unas crecientes desigualdades sociales que contribuyeron a debilitar los mercados internos; de unas políticas financieras, monetarias y fiscales destinadas a estimular el endeudamiento; así como de la indiferencia de las administraciones conservadora y socialdemócrata hacia el carácter insostenible de un modelo de crecimiento basado en el ladrillo.

El gobierno español ha realizado esfuerzos considerables desde el año 2008 para gestionar la crisis, reducir unas altísimas tasas de desempleo y ayudar al sistema bancario a pagar a sus acreedores extranjeros. Si bien tardó poco en retirar sus tímidas políticas nekeynesianas para generar empleo, a mediados del 2009 el Estado español era el país de la OCDE que más recursos públicos había destinado a rescatar bancos (2% del PIB).²⁰ En un breve periodo de tiempo, tanto el déficit público como la deuda pública se dispararon, lo que resultó en la llamada crisis de la deuda inaugurada en 2010. El gobierno ha tenido que recurrir desde entonces a los «mercados» (bancos y grupos de inversión), lo cual ha dado pie a tasas de interés exorbitantes de la deuda pública así como a la imposición de severas reformas estructurales en áreas como el mercado laboral, las pensiones públicas, el sistema universitario, la sanidad pública y los programas sociales.

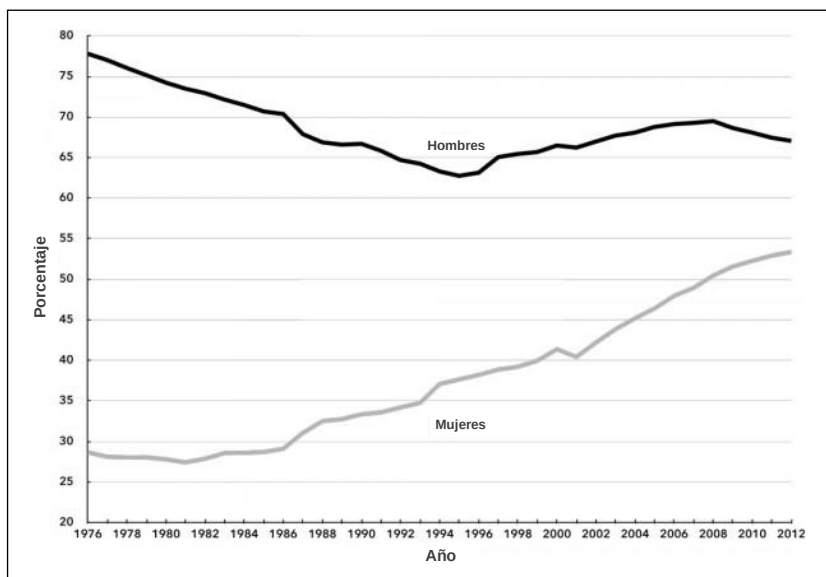
A finales de 2013, la tasa española de desempleo era del 26% y, aun así, el gobierno insistía en acatar los mandatos de la Unión Europea y de la Constitución española de mantener el déficit por debajo del 3% mediante la supresión de unos ya debilitados servicios y programas públicos. Mientras que en 2010 el PIB español era del 94% de la media de la UE-15, su gasto social fue sólo del 72% de la misma media, y se ha visto recortado de manera drástica desde entonces. Algunas de las grandes debilidades del Estado de bienestar español han estado en sus servicios de atención a las familias. Por ejemplo, solo el 10% de los niños y niñas de dos años o menores se benefician de escuelas infantiles públicas

(en comparación con el 28% de la UE-15 y el 58% de Suecia). En 2004, sólo el 2% de potenciales usuarios y usuarias mayores y en situación de discapacidad recibían servicio de atención a domicilio, en comparación con el 18% de la UE-15 y el 23% de Suecia. A diferencia de otros Estados de bienestar europeos, el sistema social español ha dependido en gran medida de las familias, y particularmente de las mujeres, para compensar sus deficiencias.²¹ Tal y como se detalla a continuación, este escenario empeora como resultado de la crisis y promueve transformaciones tanto en el mercado laboral como en las relaciones de reproducción.

Como muestra el gráfico 1, la tasa española de actividad femenina ha crecido de manera marcada desde la década de 1970; mientras que en 1976 era del 28,67%, en 1994 se había incrementado hasta el 37,09%. Desde los primeros años del siglo XXI, ha continuado incrementándose sin interrupción hasta el estallido de la crisis en 2008.

En el tercer trimestre de 2013, la tasa de actividad femenina era de 53,31%, lo que prácticamente doblaba las cifras de mediados de la década de 1970. La tendencia femenina contrasta con el declive de la tasa de actividad masculina en décadas recientes: en 1976 era del 77,80%, y después sufrió una tendencia constante de reducción hasta mediados de la década de 1990, alcanzando su punto más bajo, 62,75%, en 1995. Un año más tarde, sin embargo, empezó a recuperarse como resultado del crecimiento exponencial del sector de la construcción y de la burbuja inmobiliaria, hasta alcanzar un nuevo pico del 69,21% en 2008. Desde la irrupción de la crisis no ha dejado de disminuir y en el tercer trimestre de 2013 se situaba en 65,90%,²² lo que significa que no solo es más baja que en 2008, sino también 12 puntos menor que las cifras de 1976. La destrucción masiva de empleo masculino en las últimas décadas, y particularmente en los últimos cinco años,²³ se ha visto acompañada por una intensificación de la incorporación de las mujeres al mercado laboral y, presumiblemente, por una creciente dependencia por parte de las familias de los salarios femeninos.

Gráfico 1. Tasa de actividad económica por género en el Estado español, 1976-2012



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa. La denominada población activa es la cantidad total de personas de 16 años de edad o mayores que o bien tienen un empleo o bien se encuentran sin empleo pero buscando uno. La tasa de actividad resulta de dividir la cantidad total de la población activa entre la población total de 16 años de edad o mayor. Es publicada cada trimestre por el Instituto Nacional de Estadística español.

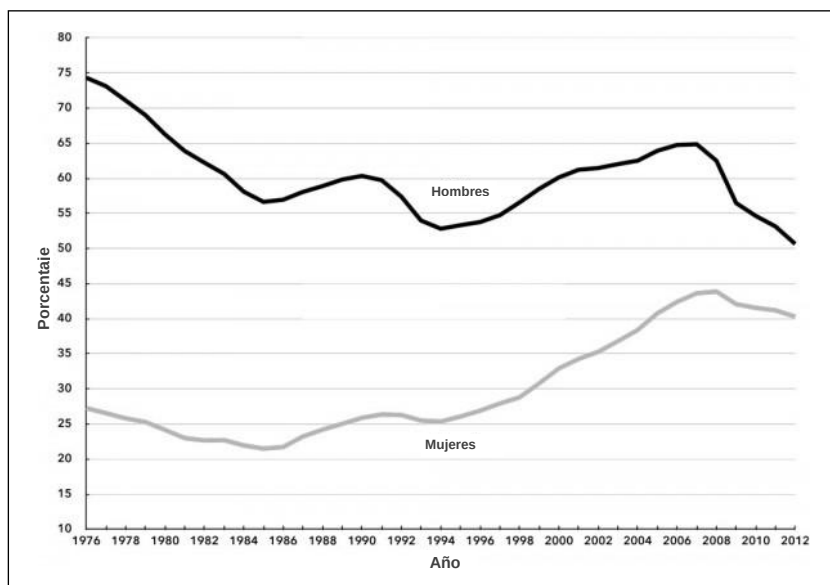
Si atendemos a la tasa de ocupación, tal y como se muestra en el gráfico 2, observamos que en 1976 las tasas masculinas y femeninas eran del 71,60% y 28,39% respectivamente. Si bien las dos se redujeron hasta mediados de la década de 1980, las masculinas lo hicieron de manera mucho más rápida, habiendo caído casi en 15 puntos en 1985, mientras que las femeninas cayeron, durante el mismo periodo, la mitad de esa cifra. Desde entonces, la tendencia predominante ha sido, en el caso de la tasa masculina, de declive, incrementándose ocasionalmente en perio-

dos de crecimiento económico como la ya mencionada burbuja inmobiliaria, pero sin recuperar nunca los niveles de mediados de los años de 1970. En 2007 era del 64,86% y, desde entonces, ha decrecido de forma acentuada hasta el 50,66% del tercer trimestre de 2012. En claro contraste, la tasa femenina ha crecido de manera constante desde mediados de la década de 1980, a excepción de una breve interrupción a principios de los años de 1990. En 1993 era del 25,5%, y en 2007, justo antes de la irrupción de la crisis, había aumentado hasta el 43,63%. Desde entonces ha perdido tres puntos, siendo del 40,3% en 2012, en contraste con el reciente declive de 14 puntos de la tasa masculina durante el mismo periodo. Si se mantiene esta tendencia, en pocos años hombres y mujeres podrían tener la misma presencia en el mercado laboral español. No hace falta decir que nos referimos a su presencia cuantitativa, y no a sus condiciones de trabajo y laborales, ya que las mujeres en el Estado español continúan sufriendo discriminación salarial, segregación vertical y horizontal en el mercado de trabajo y, entre otros problemas, una gran concentración en empleos temporales y con jornadas parciales.²⁴

En contraste con la menguante disponibilidad de las mujeres españolas para asumir responsabilidades domésticas y de cuidado, el crecimiento de la esperanza de vida y el envejecimiento de la población en años recientes han conducido a un incremento de las necesidades de cuidado. En primer lugar, la proporción de personas mayores de 64 años ha aumentado desde el 10,45% en 1975 al 15,11% en 1995, el 16,80% en 2005 y el 17,38% en 2012. En segundo lugar, la edad media de la población española ha crecido de 33,13 años en 1975 a 38,12 en 1995; 40,40 en 2005, y 41,21 en 2011. En tercer lugar, el índice de envejecimiento español²⁵ se ha incrementado desde un 35,87% en 1975 hasta un 81,92% en 1995; un 108,20% en 2005, y un 109,53% en 2013. Finalmente, la tasa de dependencia ha subido desde un 17,29% en 1975, a un 22,75% en 1995; un 24,81% en 2005, y un 26,66% en 2013.²⁶ Este escenario plantea el interrogante de los efectos de la feminización del empleo en la organi-

zación del cuidado y las relaciones sociales de reproducción tradicionales.²⁷

Gráfico 2. Personas empleadas por género en el Estado español, 1976-2012



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa. La tasa de ocupación es resultado de dividir la cantidad total de personas empleadas entre el total de personas de 16 años o mayores. Es publicada cada trimestre por el Instituto Nacional de Estadística español.

Ni la «entrada» de las mujeres en el mercado laboral ni la «salida» de los hombres del mismo ha llevado a una redistribución de las responsabilidades domésticas y de cuidados en el seno de los hogares. Según la Encuesta de Usos del Tiempo, las mujeres todavía pasan dos horas diarias más que los hombres realizando trabajo doméstico. Si bien la diferencia se ha reducido en 40 minutos entre 2002 y 2009, todavía existe una diferencia del 17% en términos de participación en el trabajo no

remunerado (74,4% de los hombres y 91,9% de las mujeres). La misma encuesta muestra que el 93% de las mujeres se consideran activas en «la familia y el hogar», mientras que la cifra en el caso de los hombres es de un 75%. Otros estudios establecen que, lejos de «liberar» a las mujeres del trabajo doméstico no asalariado, los hombres desempleados «en el hogar» tienden a convertirse en cargas y responsabilidades adicionales para las mujeres que trabajan de manera remunerada en el mercado laboral.²⁸

Es más, las estrategias familiares en la actualidad para recortar gastos y la menor disponibilidad de recursos para pagar por servicios domésticos y de cuidados (mayoritariamente realizados por mujeres también) aumentan la cantidad de trabajo del hogar no remunerado, incrementan la carga total de trabajo de las mujeres y refuerzan su «doble jornada».²⁹ Por otro lado, tal y como se ha mencionado anteriormente, la feminización del empleo y el vacío de cuidado que dicha feminización ha generado en el seno de los hogares han ido acompañados durante las últimas décadas de una drástica reducción del gasto público social.³⁰ Dicha reducción se ha visto agudizada de manera severa en el Estado español desde el inicio de la llamada crisis de la deuda en 2010.³¹ Servicios anteriormente públicos como la educación superior o la sanidad son gestionados cada vez más con ánimo de lucro y, de esta manera, devienen objeto de nuevos cercamientos mediante grandes incrementos de las matrículas universitarias y, entre otros cambios, la introducción del copago en la sanidad pública. Si bien el anterior gobierno socialdemócrata aprobó una ley en 2006 que proporcionaba servicio y atención universal a domicilio a las personas mayores y en situación de discapacidad, en 2010 empezó a recortar su presupuesto, ya de por sí muy limitado. El actual gobierno conservador, por otro lado, ha privatizado parcialmente los servicios y, de facto, ha congelado y revocado la ley. Las pensiones de jubilación están siendo recortadas, la edad de jubilación está siendo incrementada y los permisos y los derechos de paternidad están siendo

erosionados. Otros procesos de privatización se centran en la actualidad en la atención a la infancia, y fuerzan a las familias a dirigirse a servicios privados más caros o a asumirla ellas mismas mediante el trabajo familiar gratuito.

Si bien todas estas medidas afectan a la vasta mayoría de la población, algunas de ellas tienen un impacto particularmente severo sobre las mujeres como consecuencia de la gran concentración de sus empleos remunerados en sectores públicos como la salud, la educación o los servicios sociales. Por otro lado, la mayor vulnerabilidad laboral y económica de las mujeres hace que sufran de manera más aguda los ataques al gasto social y los servicios sociales públicos. La dimensión fundamental de género de la actual respuesta neoliberal a la crisis, sin embargo, radica en que, a medida que el Estado se retira de múltiples responsabilidades reproductivas y ante la ausencia de una redistribución de dichas responsabilidades en el seno de los hogares, son las familias, y sobre todo las mujeres en ellas, las que asumen de nuevo esas tareas en forma de trabajo no remunerado en el hogar, o lo que Mies denomina los cimientos invisibles de la economía y Federici, una nueva racionalización de la reproducción social. Esta rehogarización de la reproducción se ha intensificado en el Estado español desde la irrupción de la llamada crisis de la deuda en 2010, y constituye un aspecto central de la acumulación por desposesión actual, ya que es en los hogares donde, tal y como apunta Pérez Orozco, toma lugar el «ajuste final» y se permite un nuevo cercamiento de los comunes reproductivos.³²

Tal y como han argüido las críticas feministas, el nuevo cercamiento de los comunes no sólo ocurre mediante procesos de mercantilización, sino también a través de la absorción de los costes de la punta de la economía capitalista por parte de su base invisible: el ámbito reproductivo. La actual crisis sistémica acelera el crecimiento del vacío de cuidado y la crisis de reproducción social engendrada durante años de hegemonía neoliberal, y los hace caer sobre las espaldas de las mujeres. A diferencia

de otros momentos históricos, ello no conlleva hoy la retirada de las mujeres de la llamada economía productiva, sino que en realidad se da de manera paralela a una mayor importancia de su rol económico. En oposición a lo sugerido por Hartsock, sin embargo, la creciente presencia de las mujeres en el mercado laboral no comporta necesariamente una mayor autonomía o una liberación de las responsabilidades de cuidado. En realidad, su creciente rol como sustentadoras económicas entra en intersección con la recuperación de roles de género tradicionales que parecían parcialmente superados, y con la creación de nuevas opresiones mediante su sobreexplotación específica en el mercado laboral, y produce un incremento de su carga global de trabajo. Dicho crecimiento, resultado también de la gestión neoliberal de la crisis, no constituye un mero efecto colateral de corta duración y supuestamente inevitable, sino que en realidad se deriva de una estrategia político-económica de privatización y rehogarización de la reproducción en aras de garantizar la supervivencia de lo que se considera la economía real, merecedora de salvación.

La nueva lucha por los comunes reproductivos

No ha habido nunca un momento en el que el capitalismo no haya dependido completamente del trabajo reproductivo no remunerado realizado de manera mayoritaria por mujeres. La forma que dicha dependencia adopta, sin embargo, varía en función del contexto histórico y, en parte como resultado de múltiples luchas sociales y políticas, puede ser compartida por el Estado y los mercados. El objetivo del presente texto ha sido mostrar, mediante un análisis del caso español, que la crisis económica actual permite al Estado liberarse de parte de su responsabilidad hacia la reproducción social y devolverla a la base invisible donde residía originariamente: el trabajo no remunerado de las mujeres. Se puede denominar a este proceso un «nuevo cercamiento de los comunes reproductivos». No obstante, a diferencia de otros momentos en la histo-

ria del capitalismo, dicho cercamiento no tiene como resultado la exclusión de las mujeres del mercado laboral, sino más bien su creciente presencia en él.

Aunque el texto se ha centrado en algunas de las dimensiones materiales y políticas de este nuevo cercamiento, se requieren investigaciones y análisis adicionales para poder comprender cómo estas se ven acompañadas y facilitadas por procesos ideológicos que fusionan los principios neoliberales del libre mercado, la competitividad y la austeridad con la retórica y la defensa de valores tradicionales. Tal y como defiende Cindi Katz,³³ los defensores de la globalización a menudo olvidan la capacidad de las clases dominantes de establecer poderosas alianzas con opciones patriarcales, homófobas, racistas y religiosas fundamentalistas.³⁴ El movimiento neoconservador español tiene sus propias particularidades, que combinan liberalismo económico con patriotismo español y valores cristianos. Estrechamente vinculado con la Iglesia católica española, embiste contra cuestiones como el aborto y el matrimonio homosexual. Parte en la actualidad del gobierno de Estado, el neoconservadurismo español niega que los problemas de la sociedad española tengan raíces políticas o económicas, sino únicamente morales, y defiende que las crisis sociales contemporáneas derivan de la destrucción de la institución en la que yacen los principios morales más fundamentales: la familia.³⁵ El líder conservador Javier Arenas, por ejemplo, afirmó públicamente en marzo de 2012 que el Gobierno debería dedicarse a la tarea de «recuperar los valores tradicionales que se han perdido desde que las mujeres han empezado a trabajar». Para él, el retorno de las mujeres al hogar es deseable, ya que «no habrá tantas rupturas matrimoniales, la gente joven volverá al buen camino, las familias volverán a encajar en modelos tradicionales e incluso el empleo volverá a recuperarse», en un proceso que algunos han denominado el retorno de la mujer-mujer a la mujer-madre.³⁶ En la misma línea, el actual ministro de Justicia afirmó en 2012 que la maternidad es lo que convierte a las mujeres en auténticas

mujeres, y anunció la intención del actual gobierno de endurecer en 2014 la ley del aborto.³⁷ En caso de ser aprobada, la reforma devolvería los derechos sexuales y reproductivos de las mujeres a la década de 1970.

Abrumadas por la hegemonía neoliberal, hoy muchas personas contemplan la familia o la moralidad como los últimos refugios frente a la crisis y la desposesión. La derecha neoconservadora española moviliza esas emociones y defiende la familia, la homofobia y la religión al mismo tiempo que emprende una cruzada contra el aborto y la amoralidad. Curiosamente, esto sucede de manera paralela a una estrategia económica de gran escala consistente en sangrar los comunes a favor de las clases dominantes.³⁸ Es precisamente en este punto en el que emerge la relación dialéctica entre la esfera material y la ideológica. El actual Gobierno conservador agudiza las medidas de austeridad lanzadas por el anterior Gobierno socialdemócrata y promueve la resurrección de las familias (y en el seno de estas, las mujeres) como principal fuente de apoyo y cuidado para compensar la creciente evasión por parte del Estado de su responsabilidad social. La familia a la que se dirigen, sin embargo, no puede ser de cualquier tipo, sino que es la familia patriarcal-heterosexual, que se rige por, y reproduce, la división sexual del trabajo. Esta familia constituye un subsidio, no solo al Estado, sino también a un sistema económico que hace aguas. Dicho de otro modo, juega un papel fundamental en el lanzamiento de nuevas estrategias de acumulación por desposesión que permiten al capital sobrevivir a la crisis que sus propias contradicciones han generado.

Si bien todo ello conduce a una erosión de los derechos sociales y laborales de las mujeres y las mayorías sociales, ofrece a su vez una oportunidad de reflexionar sobre el rol fundamental que el trabajo reproductivo, doméstico y de cuidados ha tenido históricamente en el sistema capitalista, y de imaginar nuevas maneras de organizarlos que no pasen necesariamente por nuevos cercamientos de estos comunes, sino por la posibilidad de compartirlos, disfrutarlos y valorarlos. La crisis actual es

profunda, y también lo es la desposesión. No obstante, importantes fenómenos contrahegemónicos y de resistencia como el movimiento 15-M, inspirado en la Primavera Árabe, nos recuerdan que todavía queda mucha esperanza y, afortunadamente, también mucha historia por escribir.

Notas

1. Mertxe Larrañaga, «Mujeres, tiempos, crisis: Combinaciones variadas», *Revista de Economía Crítica*, n° 8, diciembre de 2009, pp. 113-120; Isabel Otxoa, «Anticapitalismo: algunas razones desde el feminismo», *Viento Sur*, n° 104, julio de 2009, pp. 66-73; Laura Sales, *Dones en crisi*, Institut Català de les Dones, Barcelona, 2009; Yelena Takhtamanova y Eva Sierminska, «Gender, Monetary Policy: The Case of Nine OECD Countries», *Feminist Economics*, vol. 15, n° 3, julio de 2009, pp. 323-353; Lina Gálvez y Juan Torres, *Desiguales. Mujeres y hombres en la crisis financiera*, Editorial Icaria, Barcelona, 2010; Sandra Ezquerro, «Crisis desiguales: miradas feministas a los efectos de la crisis», *Viento Sur*, n° 114, enero de 2011, pp. 91-98; Sandra Ezquerro, «Women's Crises: Spanish Economic Recession and Political Responses from a Feminist Perspective», en Özlem Onaran y Fred Leplatt (eds.), *Capitalism: Crisis and Alternatives*, International Institute for Research and Education, Londres, 2011, pp. 179-188; Sandra Ezquerro, «Crisis de los cuidados y crisis sistémica: la reproducción como pilar de la economía llamada real», *Investigaciones Feministas*, n° 2, diciembre de 2011, pp. 175-187; Sandra Ezquerro, «Sobre viejas y nuevas gestiones de la crisis o el retorno de las mujeres al hogar», *Viento Sur*, n° 121, marzo de 2012, pp. 87-95.
2. Véase Jennifer Blair, «On Difference and Capital: Gender and the Globalization of Production», *Signs: Journal of Women in Culture and Society*, vol. 36, n° 1, otoño de 2010, pp. 203-226.
3. Maria Mies, *Patriarchy and Accumulation on a World Scale*, Zed Books, Londres, 1987.
4. Karl Marx, *Capital*, vol. 1, Random House, Nueva York, 1976, pp. 873-930. Sobre la historia de la noción de acumulación primitiva véase Michael Perelman, *The Invention of Capitalism*, Duke University Press, Durham, NC, 2000.
5. Marx, *Capital*, vol. 1, p. 915.
6. David Harvey, *The New Imperialism*, Oxford University Press, Oxford, 2003; Rosa Luxemburg, *The Accumulation of Capital*, Monthly Review Press, Nueva York, 1956.
7. Harvey, *The New Imperialism*, pp. 137-182.
8. Silvia Federici y Leopoldina Fortunati, *Il Grande Calibano. Storia del corpo social ribelle nella prima fase del capital*, Franco Agnelli, Milán, 1984; Mies, *Patriarchy and Accumulation on a World Scale*; Nancy Hartsock, «Globalization and Primitive Accumulation», en Noel Castree y Derek Gregory (eds.), *David Harvey: A Critical Reader*, Blackwell, Nueva York, 2006; Silvia Federici, *Caliban and the Witch: Women, the Body and Primitive Accumulation*, Autonomedia, Nueva York,

- 2004; Nancy Hartsock, «A New Moment of Primitive Accumulation», *Inaugural Conference of the Inkrit Conference*, 2011; Christine Keating, Claire Rasmussen y Pooja Rishi, «The Rationality of Empowerment: Microcredit, Accumulation by Dispossession, and the Gendered Economy», *Signs*, vol. 36, nº 1, otoño de 2010, pp. 153-176; Genevieve LeBaron y Adrienne Roberts, «Toward a Feminist Political Economy of Capitalism and Carcerality», *Signs*, vol. 36, nº 1, otoño de 2010, pp. 19-44.
9. Mies, *Patriarchy and Accumulation on a World Scale*, p. xi.
10. Mies, *Patriarchy and Accumulation on a World Scale*, p. 11.
11. Mies, *Patriarchy and Accumulation on a World Scale*, pp. 17.
12. Silvia Federici, *Caliban and the Witch*, p. 14.
13. Silvia Federici, *Caliban and the Witch*, p. 16-17.
14. Silvia Federici, *Caliban and the Witch*, p. 9.
15. Véase también Alicia Girón, «Género, crisis económica y fragilidad financiera: desenredando la madeja», *Investigaciones Feministas*, nº 2, diciembre de 2011, pp. 11-28.
16. Joan Acker, *Class Questions: Feminist Answers*, Rowman & Littlefield, Lanham, MD, 2006, p. 40.
17. Vicenç Navarro, *El subdesarrollo social de España. Causas y consecuencias*, Público, Madrid, 2006, p. 44.
18. Daniel Albarracín, «La crisis española: entre la tiranía de los mercados financieros, el déficit fiscal, el paro y el recorte de las pensiones», *Otra mirada social y económica es posible*, febrero de 2010, <http://daniloalba.blogspot.com.es>.
19. Nacho Álvarez, «The Finalization of the Spanish Economy: Debt, Crisis and Social Cuts», presentación en *Workshop on Debt*, organizado por Rosa Luxemburg Stiftung, Berlín, noviembre de 2012, <http://debt-issues.blog.rosalux.de>.
20. Antonio Sanabria, «¿Cuál es el papel de los bancos en la crisis?», en Bibiana Medialdea (ed.), *¿Quiénes son los mercados y cómo nos gobiernan?*, Editorial Icaria, Barcelona, 2011, p. 40.
21. Vicenç Navarro, Juan Torres, Alberto Garzón, *Hay alternativas. Propuestas para crear empleo y bienestar social en España*, Sequitur, Madrid, 2011.
22. Datos de la Encuesta de Población Activa.
23. Los sectores de la industria y de la construcción, particularmente masculinizados, fueron los que sufrieron los impactos más severos durante las etapas iniciales de la crisis y han perdido 1.583.200 y 1.149.900 empleos masculinos respectivamente desde el tercer trimestre del año 2008. Cálculos propios a partir de los datos de la Encuesta de Población Activa.
24. Ezquerra, «Crisis desiguales»; «Women's crises», y «Crisis de los cuidados y crisis sistémica».
25. El índice de envejecimiento resulta de dividir el total de personas mayores de 64 años entre el total de la población menor de 16 años. Es publicado cada año por el Instituto Nacional de Estadística español.
26. La tasa de dependencia resulta de dividir el total de personas mayores de 64 años entre el total de personas entre 16 y 64 años de edad. Es publicada cada año por el Instituto Nacional de Estadística español.
27. Indicadores demográficos básicos 1975-2012 del Instituto Nacional de Estadística español.
28. Véase Lina Gálvez y Mauricio Matus, *Impacto de la Ley de Igualdad y la conciliación de la vida laboral, familiar y personal en las empresas andaluzas*, Fundación de Estudios Sindicales, Sevilla, 2010. La Encuesta de Usos del Tiempo empezó a ser realizada en el Estado español en 2002

y desde entonces solo ha habido una segunda edición en 2009-2010. La escasa disponibilidad de datos sobre el uso del tiempo entre las dos ediciones nos obliga a leerlas de manera cautelosa. Además, el hecho de que la mayoría de datos oficiales publicados en el Estado español se centren en el mercado laboral dificulta una comprensión global y compleja de los impactos de la crisis en las mujeres.

29. Sobre trabajo del hogar no remunerado véase Gálvez y Torres, *Desiguales*; sobre la carga total de trabajo véase Lina Gálvez y Mauricio Matus, *Impacto de la Ley de Igualdad y la conciliación de la vida laboral, familiar y personal en las empresas andaluzas*, Secretaría de la Mujer de CCOO Andalucía–Fundación de Estudios Sindicales, Sevilla, 2011.
30. LeBaron y Roberts, «Toward a Feminist Political Economy of Capitalism and Carcerality».
31. Maliha Safri y Julie Graham, «The Global Household: Toward a Feminist Post-capitalist International Economy», *Signs*, vol. 36, nº 1, otoño de 2010, pp. 99-125; Amaia Pérez Orozco, «Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida», p. 35.
32. Amaia Pérez Orozco, «Crisis multidimensional y sostenibilidad de la vida», *Investigaciones Feministas*, nº 2, diciembre de 2011, p. 35.
33. Cindi Katz, «Messing with the “Project”» en Castree y Gregory (eds.), *David Harvey: A Critical Reader*.
34. Estas alianzas no son nuevas. Silvia Federici explica cómo la caza de brujas de la Edad Moderna constituyó el principal medio para llevar a cabo una reestructuración de la vida sexual en aras de adaptarla a la nueva disciplina capitalista del trabajo y criminalizar cualquier actividad sexual que amenazara la procreación, la transmisión de la propiedad en el seno de la familia o restara tiempo y energía al trabajo. Federici, *Caliban and the Witch*, p. 194.
35. Pablo Carmona, Beatriz García, Almudena Sánchez, *Spanish Neocon. La revuelta conservadora de la derecha española*, Traficantes de Sueños, Madrid, 2012.
36. Originalmente en <http://tvelmundo.es/index.php/component/k2/item/36-la-mujer-tiene-que-volver-al-hogar>; véase «Para Indignarse», 16 de abril de 2012, <http://rivas.tomalosbarrios.net> En relación al retorno a la maternidad, véase Charo Noguera, «De la mujer-mujer a la mujer-madre», *El País*, 29 de julio 2012, pp. 36-37, <http://sociedad.elpais.com>.
37. V.G.C., «Y, en plena tormenta, el aborto» (comentario), *El País*, 4 de agosto 2012, p. 11.
38. Pablo Carmona, et al., *Spanish Neocon*, p. 205.

Migración y trabajo hoy. Imperialismo, desarrollo desigual y migración forzosa

Raúl Delgado Wise

Es imposible desvincular la cuestión de la migración y el trabajo en la actualidad de una correcta comprensión de la naturaleza del capitalismo contemporáneo, es decir, de la globalización neoliberal. Una de las principales características de la nueva arquitectura global, potenciada aún más por el desencadenamiento de una de las crisis globales más abrumadoras desde la Gran Depresión, es el ataque contra el trabajo y contra las condiciones de vida de la mayoría de la clase trabajadora global y, en particular, de la fuerza laboral migrante, que es uno de los segmentos más vulnerables de dicha clase. En este artículo se analizarán algunos de los aspectos clave del sistema en el que se halla incrustada la migración contemporánea, con especial énfasis en el proceso de segmentación y la creciente precariedad (precarización) de los mercados laborales en todo el mundo. El objetivo es desentrañar:

* Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 64, n° 9, febrero de 2013, pp. 9-22. Traducción de Joan Quesada. Raúl Delgado Wise es presidente de la Red Internacional sobre Migración y Desarrollo; cátedra sobre migración de la UNESCO, Desarrollo y Derechos Humanos, y profesor del Programa de Doctorado en Estudios sobre el Desarrollo de la Universidad Autónoma de Zacatecas, México.

- a) el relanzamiento del imperialismo (las políticas de dominio global) en busca de trabajo más barato y más flexible, así como de los recursos naturales del Sur;
- b) las crecientes asimetrías entre países y regiones;
- c) el aumento y la intensificación de las desigualdades sociales;
- d) la configuración de un gigantesco ejército de reserva de trabajadores, asociada al surgimiento de graves formas de precarización y explotación del trabajo, y
- e) el predominio de la migración forzada como forma primaria de movilidad humana, en condiciones de extrema vulnerabilidad.

Desde esta perspectiva, la cuestión de la migración y la del trabajo son dos caras de una misma moneda, cuya divisa se traduce en unas insoportables condiciones de opresión sistemática de la clase trabajadora. Para combatir tales condiciones, debe existir, entre otras cosas, una unidad de organizaciones y movimientos sociales que, en alianza con intelectuales progresistas, promueva un proceso de transformación social.

El imperialismo hoy

En la era neoliberal, el sistema capitalista mundial gira alrededor de la monopolización de las finanzas, de la producción, de los servicios y del comercio, así como de la explotación del trabajo y la degradación del medioambiente. Al extender sus operaciones, los agentes del capitalismo monopolista han creado una red global de producción, finanzas, distribución e inversión que les ha permitido hacerse con los sectores estratégicos y rentables de las economías periféricas y apropiarse de su superávit económico.

El capital monopolista se ha convertido, más que nunca, en el actor principal. A través de grandes fusiones y grandes alianzas estratégicas, el capital monopolista ha alcanzado niveles nunca vistos de concentración y centralización: las 500 mayores corporaciones multinacionales concentran entre el 35% y el 40% de la renta mundial.¹ Muy vinculado a esta tendencia está el hecho de que las «cien mayores corporaciones globales han trasladado decididamente su producción a filiales extranjeras [ubicadas principalmente en el Sur], que ahora representan casi el 60% del total de sus activos y del empleo que generan, además de más del 60% de sus ventas globales».² Eso significa que «ha surgido “un nuevo nomadismo” en el ámbito de la producción donde las decisiones sobre la localización [de las plantas productivas] están determinadas en gran medida por cuáles son los lugares donde el trabajo es más barato».³

Al contrario de lo que afirma el mito de los «mercados libres», al menos el 40% del comercio mundial está sometido a ese tipo de operaciones.⁴ Dos hitos clave caracterizan el actual proceso de reestructuración capitalista:

1. La creación de *redes globales de capital monopolista* como estrategia de reorganización bajo el liderazgo de las grandes corporaciones multinacionales, que, mediante operaciones de externalización y cadenas de subcontratación, extienden partes de sus procesos productivos, comerciales y de servicios al Sur en busca de recursos naturales y humanos abundantes y baratos. Esta estrategia implica el establecimiento de plataformas de exportación que funcionan como enclaves en los países de la periferia, como sucede con las maquiladoras instaladas en los estados fronterizos del norte de México. Se calcula que entre 55 y 60 millones de trabajadores del Sur trabajan en esas fábricas.⁵ Además, el capital monopolista contribuye a evitar la competencia directa de precios entre corporaciones multinacionales buscando posiciones de precios bajos aprovechando los reducidos salarios.⁶

2. La *reestructuración de los sistemas de innovación*. Este aspecto del capitalismo neoliberal implica la implementación de mecanismos como la externalización (incluida la externalización al exterior) también en el ámbito de la innovación científica y tecnológica (como sucede, por ejemplo, con las empresas estadounidenses basadas en la innovación en Silicon Valley y en la Ruta 128 y las plataformas exportadoras de tecnologías de la información de Bangalore, en la India). Eso permite a las grandes empresas multinacionales hacerse con los servicios de los científicos del Sur, reducir los costes laborales, transferir los riesgos y las responsabilidades y capitalizar los beneficios de la compra y la concentración de patentes.

Muy relacionados con los dos aspectos anteriores, tenemos también los siguientes elementos:

1. El desencadenamiento de la *financiización* como una de las principales consecuencias de la nueva arquitectura global, destinada a aumentar el poder del capital financiero gracias a la ampliación del dominio de sus instituciones sobre una economía global lenta pero crecientemente desregulada. El resultado final ha sido la desconexión de la economía «real» de una economía de «capital ficticio» cada vez más inflada y basada en las operaciones de fondos especulativos.

2. La intensificación de la degradación del medioambiente, que, con el deterioro de los ecosistemas y la aparición y la profundización del cambio climático debido a la privatización de los recursos naturales y a una desregulación irresponsable, está alcanzando, o ha alcanzado ya, dimensiones críticas.

El capitalismo neoliberal se enfrenta a una profunda crisis multidimensional que debilita las dos fuentes principales de creación de riqueza —el trabajo y la naturaleza— hasta el punto de que se la puede caracterizar como una crisis de civilización, de resultados potencialmente catastróficos. Es crucial darse cuenta de que esta crisis nos exige que

pongamos en marcha un proceso de profunda transformación social, así como que construyamos un agente de transformación social que sea capaz de oponerse al poder imperialista actualmente dominante.

Más aún si cabe, es preciso responder hoy así porque las respuestas a la crisis de los gobiernos de los países desarrollados y de las agencias internacionales se hallan fuertemente limitadas por su insistencia en continuar fomentando la globalización neoliberal. En consecuencia, su enfoque es cortoplacista, elitista y excluyente. En lugar de atacar las raíces de la crisis, se han puesto en práctica estrategias muy delimitadas que lo que persiguen es rescatar a las corporaciones financieras e industriales de la quiebra a la que se enfrentaban. Y como los principales elementos de dicha respuesta han sido el fomento de la flexibilización laboral y de ajustes fiscales regresivos, las condiciones de vida y de trabajo de la mayoría de la población se han visto negativamente afectadas. Todas esas medidas son solo intentos desesperados de mantener una forma de capitalismo cada vez más depredadora e insostenible y prolongar los privilegios y el poder de las élites gobernantes.

La cuestión del trabajo hoy

Uno de los motores principales del nuevo imperialismo presente en el centro del capitalismo neoliberal es el trabajo barato. Las estrategias empresariales, respaldadas por las políticas gubernamentales, pretenden reducir el coste del trabajo por todos los medios para que las empresas puedan sacar provecho del enorme excedente global de trabajo. Con el desmantelamiento de la Unión Soviética, el ascenso de China y la India en la economía mundial y la «liberación» del trabajo mediante programas de ajuste estructural en la periferia del sistema (el Sur global),⁷ el trabajo disponible para ser explotado por el capital se ha más que doblado en las dos últimas décadas (de 1.500 millones de personas a 3.300 millones).

Eso ha provocado un aumento desproporcionado del *ejército global de reserva de trabajadores*, que ya absorbe entre el 57% y el 63% de la fuerza laboral mundial.⁸ Existe una interrelación dialéctica entre las escandalosas dimensiones de ese ejército de reserva de trabajadores y los salarios abismalmente bajos y la insuficiencia crónica de empleos dignos que caracterizan al capitalismo contemporáneo. Según cálculos de la Organización Internacional de Trabajo, el número de trabajadores en situación de inseguridad laboral creció hasta los 1.530 millones en 2009 —lo que incluye a más de la mitad de la masa laboral mundial—, mientras que 630 millones de trabajadores cobran un salario inferior a 1,25 dólares diarios. Todas esas personas se encuentran en situación de pobreza extrema. Mientras tanto, la cifra global de desempleados ha aumentado hasta los 205 millones,⁹ lo que ha creado fuertes presiones para que las personas emigren dentro de sus países y/o internacionalmente.

La búsqueda de trabajo barato y los mecanismos que se han utilizado para crearlo han reconfigurado a la clase trabajadora mundial:

- Se ha creado un proletariado disperso y vulnerable vinculado a las redes globales de capital monopolista.
- Se ha producido una «proletarización» encubierta de los trabajadores científicos y tecnológicos, altamente especializados.
- Ha habido una proletarización real o disfrazada de los agricultores.
- Se ha incrementado enormemente el ejército de reserva de trabajadores. Con ello, ha habido un aumento de nuevas formas de pobreza y de una subclase de trabajadores sin esperanza ni posibilidades de obtener ninguna clase de trabajo (por no hablar de un trabajo digno), muchos de los cuales han acabado discapacitados o enfermos por causa del proceso de acumulación de capital y crecimiento económico. Ha habido una

semi- y subproletarización de los trabajadores migrantes, forzados a migrar por el desarrollo capitalista de la producción.¹⁰

- En estas circunstancias, en las que las condiciones laborales de tantos trabajadores se han visto erosionadas y gran parte de la clase trabajadora ha quedado excluida de los sistemas de bienestar social —de manera que las clases subordinadas ya no pueden satisfacer las necesidades sociales más fundamentales y son incapaces incluso de asegurarse la subsistencia básica—, podemos decir que el desarrollo capitalista implica la sobreexplotación del trabajo. Tenemos, en otras palabras, una situación de *violencia sistémica* e *inseguridad humana* que afecta a la mayoría de la población mundial. En lo que respecta a los humanos, eso es lo que ha provocado el nuevo imperialismo.

La proliferación del desarrollo desigual

Una característica destacada e inevitable de la globalización neoliberal y del nuevo imperialismo que la caracteriza es el *desarrollo desigual*. Las dinámicas nacionales y la dinámica global del desarrollo capitalista, la división internacional del trabajo, el sistema imperialista de relaciones de poder, los conflictos que rodean las relaciones capital-trabajo y la dinámica extractiva del capital, han exacerbado todos ellos la polarización económica, social, política y cultural entre espacios geográficos y clases sociales, hasta hacer que esta resulte más extrema que en cualquier periodo anterior de la historia humana. Esa desigualdad se refleja en muchas clases de datos. Por ejemplo, uno de los resultados más notorios de ese desarrollo desigual es la desproporcionada concentración de riqueza y poder en manos de una pequeña élite dentro de la clase capitalista. En la actualidad, el 1% más rico de la población mundial controla el 40% de todos los activos mundiales.¹¹ Además, existe una enorme disparidad de tasas de crecimiento entre los países del centro y los de la periferia.

«Desde 1970 hasta 2009, el PIB per cápita de los países en desarrollo (si excluimos a China) era de media un 6,3% del PIB per cápita de los países del G8». ¹²

El *arbitraje global del trabajo* se ha convertido en un elemento crucial de esta nueva arquitectura global. El término hace referencia a la ventaja de buscar salarios más bajos en el extranjero. El capital de las naciones ricas «gana» enormes rentas monopolistas al sacar partido de la relativa inmovilidad del trabajo y de la existencia de salarios de subsistencia (e inferiores) en gran parte del Sur. Los salarios por hora en China son un 4% de las remuneraciones horarias en los Estados Unidos, y un 3% de las de la Unión Europea. Los salarios en México son un mero 16% de los de los Estados Unidos. Mediante el arbitraje del trabajo, las asimetrías geográficas se reproducen en una escala cada vez más amplia. ¹³

Las *desigualdades sociales* constituyen uno de los aspectos más lúgubres del desarrollo desigual. La concentración sin precedentes de poder y riqueza en unas pocas manos obliga a segmentos cada vez más amplios de la población mundial a sufrir la pobreza, la explotación y la exclusión (de la educación, de la sanidad, de la vivienda, del ocio y de otras cosas similares). Esa disparidad creciente se observa igualmente en la fuerte discriminación racial, étnica y de género existente; en la disminución del acceso a la producción y al empleo; en el fuerte descenso de las condiciones de vida y de trabajo, y en el progresivo dismantelamiento de los sistemas de seguridad social.

Un mecanismo fundamental para la construcción de las nuevas estructuras económicas globales y para la aparición de esa tendencia hacia el desarrollo desigual ha sido la puesta en marcha de *programas de ajuste estructural*. Estos han sido el vehículo para dismantelar y desarticular el aparato productivo de la periferia y, efectivamente, convertirlo en parte de las economías del núcleo (o rearticularlo en función de estas), en condiciones de fuerte asimetría y subordinación. La *exportación de trabajo*,

tanto directa como indirecta, es un elemento crucial para la conceptualización de todo el proceso. Por un lado, la exportación *indirecta* o *incorpórea* del trabajo tiene que ver con el establecimiento de las redes globales de capital monopolista en el Sur a través de operaciones de externalización, tal y como mencionábamos antes.¹⁴ En este caso, el principal insumo de origen nacional en los productos que se exportan es el trabajo empleado en los procesos de ensamblaje (o de prestación de servicios, o comerciales). Por otro lado, la exportación *directa* de trabajo hace referencia a la migración internacional del trabajo, compuesta fundamentalmente de flujos Sur-Norte y Sur-Sur. De hecho, de los 214 millones de migrantes existentes, 156 millones (el 72% de ellos) proceden de la periferia.¹⁵

La exportación de trabajo en ambas formas delinea una *nueva división internacional del trabajo* similar a una reedición de los enclaves económicos periféricos, e incluye la aparición de *nuevas modalidades de intercambio desigual* mucho más severas que en el pasado: la transferencia neta de beneficios hacia el Norte mediante operaciones de externalización de la producción al Sur, y la transferencia del Sur al Norte de los costes ya soportados por la educación y la reproducción social del trabajo que después emigra. Por ejemplo, se calcula que los costes educativos y de reproducción social del trabajo mexicano que emigró a los Estados Unidos en la era del TLCAN [o NAFTA] (tomando en consideración solo el gasto en educación pública y en bienes de consumo básico) fueron el doble de la cantidad acumulada de remesas de dinero que México recibió durante el mismo periodo.¹⁶

La migración forzosa con la nueva división internacional del trabajo

La migración ha adquirido un nuevo papel en la división del trabajo de la globalización neoliberal. Los mecanismos de desarrollo desigual producen condiciones estructurales como el desempleo y la desigualdad que

impulsan la migración masiva de los desposeídos y los marginados. Obligados por la necesidad de acceder a medios de subsistencia o, al menos, a unas mínimas oportunidades de movilidad social, en la práctica grandes sectores de la población se ven expulsados de sus territorios para reubicarse en su propio país o en el extranjero. El excedente de oferta de trabajo y el empeoramiento de las condiciones de vida convierten a la migración, sobre todo a la procedente de países de la periferia, en una forma de *desplazamiento forzoso*.¹⁷

Los flujos de migración forzada poseen cuatro características: (a) se dan tanto en el plano nacional como en el internacional, y los desplazamientos se producen desde regiones periféricas hacia zonas relativamente más avanzadas de la periferia o de las economías del núcleo; (b) afectan principalmente a las personas vulnerables, pobres y marginadas, que no pueden satisfacer las necesidades materiales y subjetivas básicas en su lugar de origen; (c) generan un excedente de oferta de trabajo barato y desorganizado, que es explotado por los empleadores y las empresas interesadas en mantener los costes bajos; (d) alimentan mecanismos de exportación directa e indirecta de trabajo, tanto entre trabajadores poco cualificados como altamente especializados.

El número de migrantes (la mayoría de ellos procedentes de regiones periféricas) ha aumentado en las últimas tres décadas y media para pasar de 84 millones en 1975 a 215 millones en 2010. Los principales flujos siguen la dirección Sur-Norte (82 millones), seguidos por los de dirección Sur-Sur (74 millones). Existe también un notable contingente (750 millones) de migrantes internos (dentro de un mismo país). Tomadas en su conjunto, todas estas migraciones han redibujado el mapa del trabajo y han convertido a la migración en pieza clave del proceso de reestructuración capitalista.¹⁸ La migración documentada que fluye en dirección Sur-Sur, incluida la migración en tránsito en el plano intranacional en los países de la periferia, expone a las personas migrantes a una situación de absoluta vulnerabilidad. Estos migrantes ocupan los escalos-

nes más bajos de la dinámica de desplazamiento producida por los procesos de acumulación por desposesión, es decir, aquellas situaciones en las que los campesinos se ven expulsados a la fuerza de sus propias tierras.

En línea con todas estas consideraciones, se pueden distinguir cuatro tipos de *migración forzada*: (1) la migración debida a la violencia, los conflictos o las catástrofes; (2) el contrabando y el tráfico de personas; (3) la migración debida a la desposesión, la exclusión y el desempleo, y (4) la migración provocada por la sobrecapacitación y la falta de oportunidades.

La primera categoría comprende a 43 millones de refugiados y desplazados internacionales; la segunda, a 2,45 millones de víctimas; la tercera, a 72 millones de personas, sin contar al grueso de los migrantes interiores; la cuarta, a 25,9 millones.¹⁹

Las condiciones en las que tiene lugar la migración forzada implican riesgos y peligros múltiples, sobre todo en el caso de los grupos más vulnerables. Entre dichos riesgos figuran la exposición permanente a condiciones de inseguridad e inestabilidad laboral, así como la exclusión social por parte de las sociedades anfitrionas. Además, como ya hemos apuntado, la migración internacional está sujeta cada vez más a políticas y prácticas de criminalización, racialización y discriminación racial y de género, lo que no solo aumenta los riesgos y la vulnerabilidad de las personas, sino que a menudo pone en peligro también la propia vida.²⁰

La protección de los derechos humanos continúa siendo una asignatura pendiente para la mayoría de los gobiernos de los países de origen, tránsito y destino. Pocas naciones están exentas de esta responsabilidad. Bien sea por el estigma de la ilegalidad, o debido a prejuicios raciales —y, en realidad, sobre todo por interés económico—, los países de destino propugnan una ignorancia tácita de los derechos humanos y laborales de los migrantes. También erigen obstáculos que les dificultan o les

prohíben la fácil obtención de la residencia o la ciudadanía. Los países de origen o de tránsito funcionan con una doble vara de medir: aunque los gobiernos denuncian las violaciones de los derechos de sus ciudadanos en los países de destino, los derechos de los extranjeros presentes en sus territorios son sistemáticamente violados.

Aunque los migrantes internacionales cuentan con determinados medios legales de protección, como la Convención Internacional de 1990 sobre la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migrantes y sus Familiares —aún no ratificada por ninguno de los países importantes de destino de la migración—, no existen todavía mecanismos efectivos para su puesta en práctica. Y, desafortunadamente (aunque fuera de esperar), en lugar de clasificar a los migrantes según los problemas a que se han encontrado expuestos, los gobiernos clasifican a los cuatro grupos que hemos descrito como «migrantes económicos», en un contexto que presupone la existencia de libertad individual, movilidad social y un mercado verdaderamente libre.²¹

La ficción del «todos ganan»

La relación entre migración, desarrollo y derechos humanos es un tema que ha cobrado gran interés entre las organizaciones internacionales, los estudiosos de la cuestión y las organizaciones de la sociedad civil. En diversos grados, organizaciones internacionales como el Banco Mundial y la Organización Internacional para las Migraciones consideran que las remesas de dinero que los migrantes realizan a sus familias son una herramienta esencial para el desarrollo de los países subdesarrollados, lugar de origen de los migrantes. También piensan en la gestión de la migración internacional como un aspecto central en el diseño y la puesta en práctica de unas políticas migratorias aparentemente beneficiosas para todas las partes implicadas. Esta perspectiva, que ha sido la dominante tanto en los círculos académicos como en las agendas políticas, tiene

múltiples puntos débiles. Esencialmente, es parcial; está descontextualizada, e induce a error. Ignora el contexto de globalización neoliberal y desarrollo desigual en el que está inserta la migración contemporánea. Tampoco tiene presente que los derechos humanos y laborales deben ser parte central e intrínseca de las políticas de migración y desarrollo, así como olvida la explotación, la exclusión social, la inseguridad humana y la criminalización que sufren los migrantes internacionales. Además, oculta las contribuciones más fundamentales que realizan los migrantes a los países de destino, e ignora los costes de la migración para los países de origen, costes que superan con creces el sobreestimado impacto «positivo» de las remesas de dinero. A pesar de la insistencia de las instituciones y los gobiernos internacionales en los efectos positivos de la migración y en las remesas de dinero como detonantes del desarrollo en los países de origen, no existe ningún dato empírico que corrobore dicha idea.

Entre los elementos que figuran de manera más prominente en el discurso dominante, no podemos dejar de mencionar las remesas de dinero, las microfinanzas, el capital humano (término que refleja un punto de vista estrechamente economicista) y, tal vez lo más importante, la pretensión de gestionar o gobernar la migración sin transformar, o ni siquiera mencionar, las causas que le dan origen.

Cabe añadir que las prácticas y los discursos englobados bajo la etiqueta de *gestión de la migración*, que defienden la Organización Internacional para las Migraciones y otras agencias multilaterales, han fomentado nuevas narrativas que distorsionan la realidad, despolitizan la migración, niegan la existencia de intereses divergentes o de asimetrías de poder y fomentan un escenario incoherente e insostenible de triples ganadores que favorece a los intereses de los países receptores de migrantes y, más específicamente, a las grandes corporaciones multinacionales de dichos países. Según esta perspectiva, un «buen migrante», independientemente de su estatus y su condición, es respetuoso con la ley, es

flexible según las necesidades del mercado y está deseoso de contribuir al desarrollo de su país de origen.²²

Hacia una agenda alternativa

El desarrollo de alternativas sociales debe atender a dos aspectos fundamentales. El primero tiene que ver con la deconstrucción del poder del capital y el Estado, un poder constituyente, estructural, que actúa como fuerza hegemónica a la que es preciso oponerse. No hacerlo anulará cualquier intento de desarrollar alternativas y justificará posturas ilusorias, inocentes e irrelevantes. La segunda consideración implica detectar puntos de debilidad o de ruptura, o espacios desde los que los sectores sociales subordinados pueden generar alternativas de desarrollo social. Este reto ocupa el centro del debate entre quienes intentan conseguir el cambio social sin tomar el poder (por ejemplo, limitando los cambios a la reforma institucional, o desarrollando formas de organización económica no-capitalistas dentro del capitalismo) y quienes defienden la necesidad de un cambio completo: otro mundo, una economía y una sociedad diferentes, y un desarrollo que sea más equitativo y socialmente inclusivo, así como sostenible en términos tanto del medio ambiente como de los medios de vida. Sin entrar en detalle, cabe resaltar que, desde una perspectiva anclada en el Sur, el orden (o desorden) social actual se percibe como un sistema injusto, inhumano y depredador: hacen falta alternativas que contemplen un verdadero desarrollo.

Desde una perspectiva crítica (es decir, que cuestione la estructura institucional del neoliberalismo y, más esencialmente, la dinámica del capitalismo, para fomentar alternativas de desarrollo que beneficien a la mayoría de la población), el desarrollo humano sostenible se entiende como un proceso de construcción social que comienza por la creación de conciencia: la necesidad de cambio, organización y participación social para generar un poder popular que pueda luchar después por la emanci-

pación social. Eso implica evitar las relaciones socialmente alienadas que despojan a la gente de su valor, destruyen el medio y dañan la coexistencia social.

El desarrollo humano sostenible tiene varias características esenciales. En primer lugar, debe estar centrado en la vida humana y ser concebido en oposición al capital y a su exigencia de maximización de las ganancias. La realización de este primer elemento es necesaria, pero no suficiente, ya que podríamos hallarnos aún en el reino del humanismo abstracto. El verdadero desarrollo humano exige la creación de unas condiciones sociales capaces de hacer posibles la igualdad y la justicia social en todos los niveles sociales y espaciales. La sostenibilidad exige, a su vez, que la estrategia de desarrollo que se proponga sea viable, realista y duradera, con unos sólidos cimientos sociales, políticos, económicos, culturales y medioambientales.

En segundo lugar, el desarrollo humano no se puede definir *ex ante* como un modelo susceptible de aplicación global. No se trata de un diseño prefabricado, de talla única. Exige que se propongan y se especifiquen estrategias concretas, después de haber abordado previamente las barreras estructurales, las limitaciones institucionales, las peculiaridades locales, las culturas regionales y las prácticas de los actores sociales implicados.

En tercer lugar, edificar una plataforma estratégica para la transformación social capaz de alimentar a un poder social contrahegemónico exige la confluencia del conocimiento colectivo con la intelectualidad y su puesta al servicio de la clase trabajadora, en alianza con las organizaciones sociales y los movimientos sociales. Ya ha habido avances importantes en este proyecto, como ponen de manifiesto algunas iniciativas surgidas en el seno de la sociedad civil como el Foro Social Mundial de las Migraciones, entre otras. Necesitamos académicos que se nieguen a permanecer presos en una torre de marfil y estén dispuestos a trabajar,

hombro con hombro, con las organizaciones de la sociedad civil. Para esta tarea crucial, es preciso desarrollar redes mucho más densas mediante el desarrollo de agendas de investigación alternativas. Eso implica la formación de nuevas generaciones de intelectuales de la clase trabajadora como intelectuales orgánicos.

Para redondear nuestro argumento, las siguientes tesis proponen una serie de elementos estratégicos para avanzar hacia un desarrollo humano sostenible.

El modelo actual de acumulación mundial y su sistema de poder no pueden desmantelarse ni cambiarse sin el desarrollo de un poder social autónomo e independiente. No existe en la actualidad ningún agente colectivo capaz de plantar cara al poder de las grandes empresas (es decir, de las principales corporaciones multinacionales, los gobiernos imperialistas y sus ejércitos, las organizaciones financieras internacionales y los actores asociados que les prestan apoyo ideológico, diplomático y político). Ha habido, no obstante, grandes esfuerzos en las esferas locales, nacionales e internacional para organizar grupos y movimientos sociales que han defendido sus derechos frente a los ataques neoliberales y han propuesto algunas ideas y proyectos alternativos. Las estrategias necesarias para el verdadero desarrollo humano saldrán de procesos de construcción social llevados a cabo por grupos organizados, por la sociedad civil y por el mundo académico de corte progresista en los niveles local, nacional y, sobre todo, internacional. No se puede posponer el proyecto de edificación de un poder social contrahegemónico; este exige una organización civil libre, autónoma e independiente. Tal proyecto ya ha experimentado importantes avances, como dejan claro el movimiento campesino internacional Vía Campesina, el Foro Social Mundial, la organización Acción Social de los Pueblos sobre Migración, Desarrollo y Derechos Humanos, y el Foro Social Mundial sobre Migraciones, entre otros.

El Estado neoliberal, garante de la rentabilidad empresarial, debería ser sustituido por el Estado social, promotor del desarrollo humano. Los recursos de territorios, naciones y poblaciones se ofrecen como materias primas baratas (competitivas, en la jerga neoliberal) para garantizar unos elevados márgenes de beneficio, mientras que las instituciones y las políticas públicas actúan como garantes de las exigencias empresariales. Es por eso por lo que la reconstrucción del Estado es un requisito fundamental para el verdadero desarrollo humano. Democratizar el acceso al poder mediante medios legítimos, legales y transparentes y promover una agenda parlamentaria y un marco legal que guarde relación con los intereses populares deben ser los primeros pasos hacia un desarrollo social apoyado en el Estado (por ejemplo, una red de protección social que garantice que los esfuerzos sociales destinados a generar superávit se puedan canalizar hacia mecanismos de redistribución que persigan la igualdad). El Estado social debe salvaguardar la economía campesina, así como la educación pública universal, la seguridad social, el empleo digno y la satisfacción de necesidades sociales como la alimentación, la educación y la salud. El Estado social asume la responsabilidad social del poder, del capital (redefinido ahora en términos sociales, y no como agente de la opresión de clase), así como la protección del trabajo y de la naturaleza.

La democracia de élites debe transformarse en una democracia verdaderamente representativa y participativa. La democracia formal incrustada en muchos países que han abrazado el neoliberalismo ha quedado reducida a meros procesos electorales. A la ciudadanía, reducida a su mínima expresión, se la convoca ritualmente a votar por un miembro de la clase política previamente seleccionado para representar a las élites económicas y políticas en el ámbito del poder gubernamental o parlamentario. Animar activamente a la población en general a participar en los asuntos públicos es un requisito ineludible del desarrollo alternativo. Además del acceso a información fiable, la dicha participación exige

espacios públicos de reflexión y toma de decisiones. El sistema debe fomentar la organización y la participación social, y promover los instrumentos de participación inherentes a la democracia directa (por ejemplo, la acción afirmativa, los plebiscitos, los referéndums y las iniciativas populares).

La estrategia neoliberal de expansión global debe sustituirse por una estrategia de transformación social centrada en la sostenibilidad social. En el modelo de acumulación dominante, el trabajo y la naturaleza han sido ciegamente sobreexplotados hasta el punto de la insostenibilidad, con completo desprecio por los costes sociales y medioambientales. Por el contrario, la sostenibilidad social debe garantizar completamente la reproducción humana. Esto no es posible sin promover una relación simbiótica entre la población humana y la naturaleza, que vaya más allá aún del conservacionismo radical. Una estrategia de desarrollo humano sostenible exige también cambiar la gestión del desarrollo que efectúa el Estado para que este pueda controlar la inversión extranjera, establecer tratados comerciales equitativos y complementarios, producir su propia infraestructura de desarrollo científico y tecnológico y, en general, combatir todas las formas de intercambio desigual y las transferencias de superávit. Es preciso acometer nuevas formas de integración y cooperación regional para ejercer la soberanía.

Contra la tendencia dominante hacia el desempleo estructural, la inseguridad laboral y la sobreexplotación, es necesario promover una nueva agenda de trabajo digno. Impulsado por la búsqueda compulsiva de ganancias, el capital privado ha recurrido a la flexibilización, la subcontratación y el desempleo a fin de reducir los costes laborales. Además, la innovación tecnológica tiende a hacer de los trabajadores un factor dispensable. Han surgido en el mercado laboral categorías extremadamente precarias. Debemos desmontar las estrategias que hay detrás de la inestabilidad y la inseguridad laboral y exigir derechos laborales que incluyan el acceso a un trabajo digno, la restitución del sistema de seguri-

dad social y el avance en el desarrollo humano tanto en las naciones de la periferia como en las del núcleo. La soberanía laboral es fundamental; necesitamos políticas estatales que garanticen formas de empleo completas y condiciones de trabajo dignas.

Dado el clima de violencia estructural e inseguridad humana, la defensa de los derechos humanos debería implicar también a la sociedad civil, además de al Estado. Los derechos de las grandes empresas sobrepasan abiertamente a los de la población y el medioambiente. Hace falta un cambio radical en el sistema de valores que haga prevalecer los derechos humanos por encima de los dominios económico, laboral, social, político y cultural. Además, deberíamos considerar el derecho al desarrollo humano como una forma de garantizar la satisfacción de las necesidades básicas; el acceso a empleos dignos, seguros y bien pagados; el cultivo de las capacidades analíticas, creativas y artísticas, y el acceso a espacios de participación en la toma de decisiones. El problema de la migración forzada exige que nos ocupemos de los derechos de los migrantes y sus familias en los países de origen, de destino, de tránsito y de retorno. Debería instituirse en los países de origen el derecho a no emigrar. Eso implica crear una infraestructura material y subjetiva que permita a la población afincarse en un entorno de desarrollo humano generalizado y bienestar común capaz de hacer de la migración una opción, en lugar de una necesidad.

La conclusión que extraemos del presente análisis es que el sistema capitalista, en la coyuntura actual, se encuentra en crisis y, dado que las crisis debilitan la estructura social e institucional del sistema y generan fuerzas de cambio, es importante que la clase trabajadora global no adopte una posición puramente defensiva contra la presente ofensiva imperialista, sino que continúe movilizandolas fuerzas de resistencia. También es importante que, en esta contraofensiva, el movimiento obrero global ocupe un lugar estratégico y forje alianzas con otras fuerzas de

resistencia que comparten su visión de un mundo más allá del neoliberalismo, el imperialismo y, en última instancia, el capitalismo.

Notas

1. John Bellamy Foster, Robert McChesney y R. Jamil Jonna, «The Internationalization of Monopoly Capital», *Monthly Review*, vol. 63, n° 2, junio de 2011, pp. 3-18.
2. UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Liberalization), *World Investment Report, 2010*, Naciones Unidas, Nueva York, 2010, <http://unctad.org>.
3. Foster, McChesney y Jonna, «The Internationalization of Monopoly Capital», p. 18.
4. Wladimir Andreff, «Outsourcing in the New Strategy of Multinational Companies: Foreign Investment, International Subcontracting and Production Relocation», *Papeles de Europa*, 2009, p. 18.
5. William I. Robinson, *Latin America and Global Capitalism: A Critical Globalization Perspective*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 2008; J. P. Singa Boyenge, «ILO Database on Export Processing Zones (Revised)», Working Paper 25, abril, Sectoral Activities Programme, International Labor Organization, Ginebra, 2007.
6. Foster, McChesney y Jonna, «The Internationalization of Monopoly Capital», p. 12.
7. Mediante las políticas de liberalización económica, privatización y desregulación, se desmanteló gran parte del sector manufacturero creado en los países de la periferia gracias a los programas de sustitución industrial. Además, el abandono del sector agrícola por el Estado produjo el desencadenamiento de procesos de desagregación.
8. John Bellamy Foster, Robert McChesney y R. Jamil Jonna, «The Global Reserve Army of Labor and the New Imperialism», *Monthly Review*, vol. 63, n° 6, noviembre de 2011, pp. 20-21.
9. OIT (Organización Internacional del Trabajo), *Tendencias mundiales del empleo 2011: el desafío de la recuperación del empleo*, OIT, Ginebra, 2011.
10. Humberto Márquez y Raúl Delgado Wise, «Signos vitales del capitalismo neoliberal: Imperialismo, crisis y transformación social», *Estudios Críticos del Desarrollo*, vol. I, n° 1, junio-diciembre de 2011, pp. 11-50.
11. James B. Davies, et al., «The World Distribution of Household Wealth», en James B. Davies (ed.), *Personal Wealth from a Global Perspective*, Oxford University Press, Oxford, 2008.
12. Foster, McChesney y Jonna, «The Internationalization of Monopoly Capital», p. 20.
13. Foster, McChesney y Jonna, «The Global Reserve Army of Labor and the New Imperialism».
14. Raúl Delgado Wise y Humberto Márquez, «The Reshaping of Mexican Labor Exports under NAFTA: Paradoxes and Challenges», *International Migration Review*, vol. 41, n° 3, 2007; Raúl Delgado Wise y James Cypher, «The Strategic Role of Mexican Labor Under NAFTA: Critical Perspectives on Current Economic Integration», *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, n° 615, 2007, pp. 120-142.
15. World Bank, *Migration and Remittances Factbook 2011*, The World Bank, Washington, DC, 2011, <http://siteresources.worldbank.org>.
16. Raúl Delgado Wise, Humberto Márquez y Héctor Rodríguez, «Seis tesis para desmitificar el

- nexo entre migración y desarrollo», *Migración y desarrollo*, n° 12, primavera de 2009, pp. 27-52.
17. Raúl Delgado Wise, Humberto Márquez y Rubén Puentes, «Reframing the Debate on Migration, Development and Human Rights», *Population, Space and Place*, vol. 19, n° 4, julio-agosto de 2013, pp. 430-443; Humberto Márquez, «La gran crisis del capitalismo neoliberal», *Andamios*, n° 13, 2010, pp. 57-84.
 18. Naciones Unidas, *World Economic and Social Survey 2004, International Migration*, UN, Nueva York, 2004, <http://un.org>; Naciones Unidas, *Informe sobre desarrollo humano 2009—Superando barreras: movilidad y desarrollo humanos*, UN, Nueva York, 2010; Raúl Delgado Wise y Humberto Márquez, «Understanding the Relationship between Migration and Development: Toward a New Theoretical Approach», *Social Analysis*, n° 53, 2009, pp. 85-105.
 19. Para la primera categoría, véase UNHCR (Agencia de las Naciones Unidas para los Refugiados), *Global Trends 2010*, UNHCR, Ginebra, 2011, <http://unhcr.org>.; para la segunda categoría, véase OIM (Organización Internacional para las Migraciones), *Informe sobre las migraciones en el mundo 2008—La gestión de la movilidad en una economía mundial en plena evolución*, OIM, Ginebra, 2008; para la tercera categoría, véase Naciones Unidas, *Informe sobre desarrollo humano 2009*, y para la cuarta categoría, véase Fernando Lozano y Luciana Gandini, «Migración calificada y desarrollo humano en América Latina y el Caribe», *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 73, n° 4, 2011, pp. 675-713.
 20. Delgado Wise, y Márquez, «Understanding the Relationship between Migration and Development».
 21. Delgado Wise, Márquez, y Puentes, «Reframing the Debate on Migration, Development and Human Rights».
 22. Martin Geiger y Antoine Pécoud (eds.), *The Politics of International Migration Management*, Palgrave Macmillan, Londres, 2010.

La feminización de la migración

Zuhal Yeşilyurt Gündüz

*Aunque está bien pagado, la cantidad de trabajo te hunde...
Además, [es] muy deprimente. Lo único que puedes hacer es
darle todo tu amor [al niño americano de dos años]. A falta de mis hijos,
lo máximo que puedo hacer en mi situación es darle todo mi amor a ese Niño.*

VICKY DIAZ.

Trabajadora doméstica de Beverly Hills
que tuvo que dejar a sus hijos en su país de origen¹

*Vivo aquí en este hostal, y las clases están bien,
pero no puedo hablar con mi madre. No le puedo contar nada.
No puedo verle la cara. No la puedo abrazar...
Mi madre también me echa de menos. Algún día se retirará,
pero ¿cuántos años tendré yo entonces?*

PRIYA, KERALIAN.

Estudiante universitaria de Kerala (India)
cuya madre es trabajadora doméstica migrante²

• Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 65, n° 7, diciembre de 2013, pp. 32-43. Traducción de Sandra Ezquerro. Zuhal Yeşilyurt Gündüz es profesora agregada del Departamento de Relaciones Internacionales de la TED University en Ankara, Turquía.

Migración, cuidados, fuga de cuidados y cadenas de cuidados

La historia de la migración es tan antigua como la historia de la humanidad. Desde el principio, los seres humanos han migrado para construirse una nueva existencia más esperanzadora en algún otro lugar. En la actualidad, las personas migrantes suelen abandonar sus países como consecuencia de guerras, de la represión política o de la pobreza severa. Stephen Castles y Mark J. Miller escriben que «la migración se ha convertido en una solución privada a un problema público».³ La migración laboral, por otro lado, se asocia a toda una serie de problemas adicionales a los que los trabajadores se encuentran sujetos.

Los empleadores, las agencias de reclutamiento —así como los Estados emisores y los receptores— se benefician del duro trabajo de las personas migrantes y de sus contribuciones. Para los países emisores, la migración es una política de desarrollo y de crecimiento con buenos resultados. No solo contribuye a disminuir las tasas de desempleo, sino que también proporciona remesas. Algunos Estados venden la imagen de las mujeres migrantes alabándolas como a «héroes económicos» que no solo se sacrifican por sus familias, sino también por la nación».⁴ Los países receptores también se benefician enormemente de la disponibilidad del trabajo a bajo coste de las personas migrantes. Estos Estados son capaces a su vez de reducir la escasez de mano de obra en sectores como la tecnología de la información o la salud y los cuidados domésticos, y proporcionan a sus clases medias y altas la posibilidad de acceder a cuidados para la infancia o las personas mayores como una suerte de recompensa por la reducción del Estado de bienestar. También se benefician de la fuga de cerebros de las naciones emisoras: la extracción de profesionales altamente formados en sus países de origen, donde recibieron su educación, hacia los países económicamente desarrollados. Y por descontado, aprovechando la disponibilidad de cuidadoras migrantes, las

familias relativamente privilegiadas de los países ricos pueden obtener una calidad de vida más alta.

El número sorprendentemente alto de mujeres que migran constituye una nueva tendencia global. En el pasado, eran sobre todo los hombres los que se iban a países lejanos; las mujeres los seguían. En los últimos veinte años, sin embargo, esto ha cambiado tanto que en la actualidad más de la mitad del total de las personas migrantes son mujeres. Las mujeres migrantes, además, se han convertido en las principales o únicas sustentadoras de sus familias. Saskia Sassen lo llama la «feminización de la supervivencia»: las sociedades, los gobiernos y los Estados dependen cada vez más del trabajo de las mujeres en el mercado laboral. De este modo, las condiciones de trabajo y supervivencia recaen de manera creciente sobre las espaldas de mujeres pobremente remuneradas, desposeídas y explotadas.⁵

Los principales motores tras la «feminización de la migración» son tendencias sociales y demográficas globales presentes en los países desarrollados, como el envejecimiento de las poblaciones en general y de las personas mayores en particular, así como el aumento del número de mujeres con trabajo remunerado (más del 50% en total, y cerca del 70% en algunos países desarrollados). Todo ello contribuye al aumento de la demanda de «trabajo de cuidados», en sectores como la salud, la enfermería, los servicios de restauración, hoteles, el trabajo doméstico y el cuidado de la infancia, las personas mayores o los enfermos. Los trabajos de cuidados —llamados también trabajos íntimos— incluyen el cuidado y la atención de la infancia, de las personas enfermas o de las personas mayores, así como el trabajo doméstico y de mantenimiento de los hogares.⁶ Es simultáneamente público y privado, con lo que rompe, así pues, la dicotomía entre ambas esferas.

Selmin Kaşka detalla cinco factores que provocan el aumento de la demanda de trabajo doméstico en el plano global: (1) en numerosos

Estados europeos, las políticas neoliberales de reducción del Estado de bienestar, incluido el recorte en la provisión de servicios públicos y gratuitos; (2) factores demográficos como el envejecimiento de la población; (3) la transformación del rol socioeconómico de las mujeres con la feminización del empleo, que comporta la necesidad de ayuda para poder gestionar al mismo tiempo la carrera profesional y la familia; (4) una mayor comercialización y mercantilización del trabajo doméstico, el cual solía ser (y a menudo todavía es) trabajo no remunerado y, cuando no lo es, casi siempre es trabajo muy pobremente retribuido, y (5) el hecho de que en algunos países, particularmente en Oriente Medio, «contratar y disponer de personas extranjeras» para el trabajo doméstico es un símbolo de estatus que muchas mujeres, se encuentren o no en el mercado laboral, desean.⁷

Los empleadores no solo buscan explícitamente a mujeres extranjeras, sino también a menudo nacionalidades específicas como las filipinas. A veces, prefieren a personas migrantes en situación irregular, ya que esto incrementa el control y el poder de los empleadores sobre ellas.⁸

A lo largo y ancho del planeta se puede encontrar a trabajadoras domésticas extranjeras en todo tipo de hogares relativamente privilegiados: en las casas de familias de clase media-alta o superior; en hogares de personas solteras y familias unimarentales o uniparentales, y en las casas de personas mayores o enfermas. Las trabajadoras migrantes llevan a cabo lo que Bridget Anderson denomina, en inglés, las «tres Cs: limpiar (*cleaning*), cocinar (*cooking*), cuidar (*caring*)». ⁹ El trabajo doméstico puede dividirse en «práctico», orientado a la ejecución, y «social», orientado a las diversas formas de cuidados. El primero requiere que alguien se «cuide de», e incluye tareas como cocinar, lavar y limpiar, mientras que el segundo consiste en «cuidar a» y abarca cuidados y amor en tanto que trabajo emocional. Este trabajo emocional requiere implicación afectiva y no puede realizarse sin afecto ni cariño. Las trabajadoras que prestan

cuidados mejoran la calidad de vida del hogar y transfieren a sus empleadores un superávit emocional.¹⁰

El mercado de trabajo transnacional ha generado una nueva tendencia «a medida que las mujeres que cuidan de los jóvenes, los mayores y los enfermos en sus propios países pobres pasan a cuidar de los jóvenes, los mayores y los enfermos en países ricos, bien como criadas o niñeras o como cuidadoras a domicilio o en residencias. Es la fuga de cuidados».¹¹ La fuga de cuidados, con su «importación de cuidados y amor de los países pobres a los ricos»¹² lleva a una redistribución, e incluso una mala distribución, global de la fuerza de trabajo de cuidados de las mujeres, ya que ahora lo que los Estados ricos poseen en gran cantidad, particularmente entre sus sectores más privilegiados, está ausente en gran medida en el resto de lugares.¹³ La fuga de cerebros tiene sus inconvenientes, pero la fuga de cuidados conlleva consecuencias de mayor alcance e incluso irreversibles.

Muchas mujeres migrantes, con la esperanza de mejorar el destino y la vida de sus familias, abandonan en su país a estas y a sus hijos, a veces incluso bebés, durante años. No obstante, la migración de las mujeres provoca «la distorsión y la erosión de los comunes del Tercer Mundo. En realidad, a medida que aldeas enteras [...] se ven vaciadas de madres, tías, abuelas e hijas» se produce «una desertificación de cuidadoras del Tercer Mundo y de los comunes emocionales».¹⁴

Dicho esto, las madres continúan cuidando de las familias incluso desde la distancia. Les envían dinero, regalos; escuchan a sus hijos y hablan con ellos por teléfono, y continúan realizando trabajo de cuidados. Sin embargo, como con eso no basta, es preciso que intervengan otras personas. Rhacel Salazar Parreñas subraya que, cuando los maridos migran, las mujeres adoptan el rol de madre y padre. Pero cuando son las esposas las que migran, los padres a menudo dan un paso atrás y dejan que sean las parientes femeninas las que cuiden de los niños. De este

modo, Parreñas invita a los maridos de mujeres migrantes a abandonar sus roles de género patriarcales tradicionales y asumir la responsabilidad de los hijos y el hogar.¹⁵

Aun así, si no lo hacen, otras mujeres ocupan su lugar y realizan sus tareas: abuelas, tías, primas, e incluso niñeras. Así, las mujeres migrantes que trabajan en los hogares y cuidan de niños en países afluentes a veces contratan a niñeras para sus propios hogares en países pobres. Esas niñeras, a su vez, dejan a sus propios hijos al cuidado y el amparo de otras mujeres. De esta forma, se están creando cadenas internacionales de cuidadoras en el Sur global y el Norte global que son redes transnacionales que permiten la reproducción de la vida cotidiana.¹⁶

Las cadenas de cuidados incluyen toda una «serie de vínculos personales entre gente en todo el planeta basados en el trabajo de cuidado remunerado o no remunerado» y donde cada cuidadora depende del trabajo de otra cuidadora.¹⁷ El resultado es la «globalización del ejercicio de la maternidad».¹⁸ La mercantilización de los cuidados conecta a las mujeres por el género, pero las divide por raza, clase y etnicidad. Con esta mercantilización, el ya reducido valor que normalmente se atribuye al trabajo reproductivo mengua aún más. Barbara Katz-Rothman escribe: «cuando lo realizan las madres, lo llamamos ejercicio de la maternidad [...] cuando lo llevan a cabo manos contratadas, lo llamamos trabajo de baja cualificación».¹⁹ Si bien el cuidado es un trabajo socioemocional que debería resultar costoso —las trabajadoras domésticas cuidan de las personas más queridas para sus empleadores: de hijos, padres, hogares, y lo hacen con afecto—, un trabajo tan difícil queda devaluado y se obtiene a bajo precio.

Las cuidadoras ya realizaban tareas de cuidados en sus propios países sin obtener por ello ninguna remuneración. Ahora llevan a cabo un trabajo similar en países desarrollados a cambio de salarios bajos, aunque estos sean más altos que los disponibles en su lugar de origen.

Algunos Estados, como el de las Filipinas o el de Sri Lanka, incluso fomentan la migración femenina facilitando el acceso a los permisos o la documentación legal exigida o prestándole apoyo institucional; por ejemplo, con un curso de seis meses en la Universidad Femenina de las Filipinas se obtiene un diploma en trabajos domésticos. Solo en las Filipinas hay más de 1.200 agencias que encuentran trabajadoras domésticas «apropiadas» para familias adineradas del Primer Mundo.²⁰

La vida como trabajadoras del cuidado en los hogares

En todo tipo de grupos sociales, es preciso organizar, llevar a cabo y prestar cuidados, ya que «la vida humana tal y como la conocemos sería inconcebible sin las relaciones de cuidado».²¹ En casos de deficiencia o perturbación de las actividades y las relaciones de cuidado, peligra el bienestar humano.²²

En algunos casos las trabajadoras del cuidado se ven forzadas a co-residir en las casas de los empleadores ricos para garantizar la disponibilidad las 24 horas del día. Esto, sin embargo, las aísla del mundo exterior y les hace casi imposible la socialización y la integración en la nueva sociedad. En muchos casos la relación entre la familia contratante y la trabajadora doméstica puede asemejarse a la relación entre «señor y sirvienta», lo que representa una infamia para los derechos humanos, el talento y las competencias de las personas migrantes. Independientemente de su trayectoria educativa y sus competencias, para estas mujeres deviene prácticamente imposible cualquier cambio de ocupación y cualquier ascenso en la escala profesional.²³

Todavía más perjudicial resulta el hecho de que la cohabitación despoja a las trabajadoras domésticas de su capacidad de respuesta en caso de discriminación, explotación y abuso, incluidos la reclusión, la violencia, el acoso sexual y/o la violación.²⁴ La retirada de documentos

legales, la remuneración insuficiente o inexistente, así como el no reconocimiento de los tiempos de descanso (ni siquiera bajas por enfermedad) o del pago de horas extras, son más la regla que la excepción. Dada la naturaleza privada de los hogares, resulta prácticamente imposible localizar a las mujeres en peligro de esclavización. El hecho de que numerosas trabajadoras migrantes trabajen sin tener permiso de residencia o de trabajo hace que el miedo a la deportación agrave su situación y dificulte aún más la actuación contra los culpables.

Lidiar con la migración

Las mujeres migrantes se encuentran en una situación paradójica. Por un lado, sus países de origen las alaban en tanto que «héroes» que aportan remesas y contribuyen al desarrollo y el crecimiento. Sus maridos y familias las celebran, ya que ahora se pueden permitir vivir mejor que nunca (comida sana y de calidad, escuelas privadas, juguetes, mejores casas, etc.). Sus empleadores en el Norte acaudalado a veces les tienen estima, ya que son conscientes de la creciente necesidad de trabajos de cuidado. Por otro lado, esas mismas mujeres migrantes son también objeto de críticas y condenas. En muchas ocasiones, los hijos desapruaban a sus madres y expresan sentimientos negativos hacia ellas. Continúan preguntándose —incluso años después de que el proceso migratorio haya finalizado y la familia se haya reunido de nuevo— si realmente sus madres tenían que «irse», por qué los abandonaron, si había alternativas a dejar a los hijos atrás. Los vecinos critican a las mujeres migrantes, sobre todo cuanto mayor es la riqueza que obtienen sus familias, por lo «materialistas» que son las mujeres que se van. Después de todo, dicen subrepticamente, han sido capaces de abandonar a sus hijos y maridos solo por ganar *dinero*. Y muy a menudo es eso mismo lo que piensan y creen las propias mujeres migrantes. Así, las mujeres migrantes se someten a cons-

tantes autocríticas y a una constante autorreflexión, a las cuales han de hacer frente.²⁵

Otro problema, a menudo ignorado, son las contradicciones existentes en las posiciones de clase de las mujeres migrantes. La mayoría de ellas han recibido educación superior y poseen calificaciones académicas. Muchas han trabajado en empleos que, aunque infrarremunerados, son de clase media. La migración cambia todo esto por un empleo en un país rico que proporcionará ingresos mucho más elevados a las migrantes y a sus familias en sus países, pero que lleva adscrito un estatus inferior y se considera de baja cualificación y de fácil ejecución. Así pues, el cambio comporta un descenso social, ya que el trabajo de cuidado está devaluado, pero también un ascenso, ya que el nuevo empleo produce un salario más alto y, por lo tanto, también una mejora social.²⁶

Millones de hijos de migrantes se ven también afectados. Una generación entera de niños ha crecido sin tener al lado a sus madres. Las consecuencias de los largos periodos de separación, sobre todo en las edades más tempranas, pueden ser devastadoras. Otro aspecto negativo es que las relaciones madre-hijo/hijos dejan de basarse en el cuidado directo y se transforman en «cuidado a través del dinero». Podemos llamarlo la «mercantilización de la maternidad».²⁷ Si bien las madres realizan enormes sacrificios por sus hijos, la confianza en las relaciones madre-hijo se erosiona y los hijos a menudo tienen dudas sobre qué ha sido lo que ha empujado a sus madres a irse.

Algunos estudios muestran que los hijos de migrantes se ponen enfermos más a menudo que otros niños; sienten resentimiento, desconcierto e indiferencia más a menudo que los amigos que viven con sus madres. Cabe señalar que aquí «lo que opera es la injusticia, que conecta la privación emocional de esos niños con el exceso de afecto de que disfrutaban sus homólogos del Primer Mundo».²⁸ Tiempo, energía, cordialidad y vigor —aunque también cuidados, afecto, cariño y, sí, amor— se

redirigen de los hijos de las mujeres migrantes hacia los hijos de sus empleadores, quienes aparentemente lo tienen todo: buenos juguetes y grandes habitaciones, ropa de moda y buenos colegios, niñeras que los cuidan y padres que los adoran. Estos niños tienen todo el amor y el afecto gratuitos que sus padres y sus familias están dispuestos a darles, además del amor y el cariño comprados de sus niñeras. Todo esto, por supuesto, es un espejismo, ya que los hijos de los ricos también sufren una especie de privación emocional en tanto que el auténtico cariño no se puede comprar ni pagar por él. Aun así, aquello a lo que solo con dificultad pueden acceder los pobres, ubicados de manera desproporcionada en una parte del globo, está disponible en mucha mayor abundancia para los ricos, ubicados también desproporcionadamente en otra parte del globo.

Una mirada feminista a los trabajos de cuidado

Desde el punto de vista de las mujeres de clase media de los Estados desarrollados, la «liberación» del trabajo doméstico no remunerado es una aspiración atractiva y comprensible. Pese a que la tecnología ha aligerado la mayoría de las tareas domésticas, el total de horas de trabajo doméstico no ha disminuido para las mujeres ni se ha compartido de manera equitativa con los hombres. Así pues, las mujeres siguen sin emanciparse del trabajo doméstico, lo que hace que la ayuda doméstica resulte atractiva, sobre todo para quienes tienen empleos exigentes, con responsabilidades administrativas y largas jornadas.²⁹ El trabajo por salarios bajos de las trabajadoras domésticas extranjeras cambia la situación.

Las profesionales de las clases medias-altas que se lo pueden permitir «utilizan su privilegio de clase para comprar la salida de la subordinación de género», en su caso, mediante la contratación de trabajadoras domésticas extranjeras.³⁰ Al hacerlo, se emancipan del trabajo doméstico

y de cuidados. Sin embargo, la creciente distancia entre Norte y Sur y el aumento de la pobreza en el Sur global hacen que las mujeres migrantes que asumen el trabajo de cuidados tengan pocas opciones si desean mejorar el bienestar económico de sus familias y garantizar su supervivencia. Así pues, parece que las mujeres emancipadas muestran su consentimiento con esta división jerárquica desigual del trabajo, marcada por el género (la dicotomía entre lo público/masculino y lo privado/femenino), y la vinculan a una división global racista del trabajo entre mujeres.³¹

Polly Toynbee lo evalúa críticamente: «Solo ha sido posible escapar de la esclavitud doméstica traspasándosela a otro grupo de mujeres oprimidas. Batallones de mujeres con bajos salarios [...] han asumido las obligaciones domésticas, junto con las sucias tareas de limpieza, rechazadas por mujeres profesionales que han huido del hogar. La liberación de las mujeres que han logrado romper los techos de cristal para volar más alto solo ha sido posible gracias a toda una flota de mujeres invisibles e inaudibles».³² Parreñas lo llama la «división internacional del trabajo reproductivo [...] moldeada simultáneamente por el capitalismo global, la desigualdad de género en el país emisor y la desigualdad de género en el país receptor».³³

Como el trabajo reproductivo y de cuidados continúa en manos femeninas —ya no en manos de mujeres intelectuales y en ocasiones incluso bastante liberadas, sino que esta vez en manos de una mujer étnicamente y socialmente «otra», encargada del trabajo reproductivo en que se sustenta la vida y de los cuidados—, el incremento de la participación de mujeres en el trabajo remunerado no ha logrado transformar los roles de género que vinculan a las mujeres con el trabajo de cuidados.³⁴ En consecuencia, «a pesar de la mayor feminización del empleo en general, no ha disminuido la feminización del trabajo reproductivo [o sea, las diversas formas de cuidados]».³⁵

Arlie Hochschild nos advierte de otro aspecto del problema. En el mundo desarrollado, las mujeres profesionales con empleos administrativos y ejecutivos de elevada exigencia se ven obligadas a trabajar según las normas capitalistas: largas jornadas, exceso de trabajo, duras condiciones, competencia hostil; además, por supuesto, de la obligación de minimizar cualquier obstrucción al trabajo, incluidas las tareas familiares o el tiempo dedicado a esta, ya que el empleo es lo primero, siempre y en todo momento. Esto es el capitalismo agresivo. De ahí la necesidad de la entrada en escena de una «industria del cuidado» que ayude con todo ello.³⁶

No es extraño que las mujeres de clase media-alta o las profesionales técnicas del Norte global trabajen largas jornadas en empleos estresantes mientras sus cuidadoras domésticas sufren una sobrecarga similar de trabajo, por supuesto, bajo condiciones aún más opresivas. Según Hochschild: « Que dos mujeres trabajen por un salario no es mala idea. Pero que dos madres trabajadoras lo den todo por el trabajo es una buena idea echada a perder. En última instancia, tanto las mujeres del Primer Mundo como las del Tercero son pequeñas jugadoras en un juego económico mayor cuyas reglas no han escrito ellas». ³⁷ Claro está que, en medio de todo ello, no deberíamos olvidar que también hay mujeres de la clase capitalista que, a pesar de que no necesitan trabajar en absoluto, es más probable que contraten a trabajadoras domésticas que sus homólogas de clase media-alta, sencillamente porque su enorme fortuna así se lo permite.

El cuidado en el mundo neoliberal

Con la continuación de la neoliberalización y el incremento de las desigualdades Norte-Sur, no resulta complicado predecir un aumento en la fuga de cuidados. Visto desde esta perspectiva, apenas es posible considerar el cuidado como un tema «privado»: el cuidado es sin ninguna duda

un tema político global. Es más, Fiona Robinson afirma que «las decisiones relacionadas con la prestación y la distribución de los cuidados poseen un profundo significado moral en tanto que son centrales para la supervivencia y la seguridad de las personas en todo el mundo».³⁸ En el plano global, las relaciones de cuidado son «construidas por relaciones de poder determinadas principalmente por el género, la clase y la raza. Estas son, a su vez, estructuradas por los discursos y la realidad material de la globalización neoliberal y por las relaciones históricas y contemporáneas de colonialismo y neocolonialismo».³⁹ De este modo, las consecuencias negativas del capitalismo neoliberal deben formar parte de los debates sobre las trabajadoras domésticas migrantes y su trabajo.

Si bien numerosos países europeos ofrecían en el pasado servicios de bienestar, durante las dos últimas décadas la mayoría de ellos han recortado el Estado de bienestar y han impuesto a sus poblaciones nacionales una austeridad cada vez más severa. Lo han hecho de diversas maneras: restringiendo el derecho a prestaciones sociales y la cantidad de estas; aumentando el coste de lo que solían ser servicios gratuitos, y privatizando la responsabilidad del Estado por la seguridad social.⁴⁰ A medida que el Estado retira las subvenciones a los centros de cuidado y sanitarios, las familias asumen la responsabilidad de los crecientes costes de las tareas de cuidado. Así, la privatización de servicios que antes prestaba el Estado ha provocado la erosión de los apoyos al cuidado a favor de la dependencia del mercado.⁴¹ Cada vez más, el mercado vende trabajos de cuidado a cualquiera, a condición de que los potenciales compradores tengan los medios o el dinero suficientes. No obstante, el mercado no ha llevado a cabo dicho proceso de privatización con trabajo legalizado únicamente. Es un hecho bien conocido que las «economías europeas llevan tiempo beneficiándose y, en la práctica, tolerando el trabajo ilícito que realizan los migrantes ilegales en [...] el sector de restauración, la limpieza doméstica y el cuidado privado de personas mayores».⁴² Y «el sistema es ilegal pero funciona. Si no fuera por las mujeres [migrantes], la

mayoría de las cuales trabajan de manera ilegal, la atención doméstica entraría en colapso. Es por ello por lo que, de manera más o menos tácita, se lo tolera».⁴³

La realidad de las trabajadoras domésticas pone de manifiesto la feminización de la migración y la globalización del mercado de trabajo internacional. Las relaciones de explotación y dependencia pasan del terreno nacional al internacional; la cuestión doméstica se amplía hasta dejar de ser una cuestión de clase y convertirse en un fenómeno étnico e internacional.⁴⁴ En el mundo occidental, el trabajo reproductivo está pasando de las mujeres locales a las mujeres migrantes. Las desigualdades entre ambas mujeres son cada vez más profundas, a la vez que se refuerzan los sistemas de estratificación global y se expande la distancia entre los pudientes y los desposeídos en los países desarrollados, así como entre los países pobres y ricos.⁴⁵ En consecuencia, es necesario evaluar críticamente los modelos de desarrollo impuestos por el Banco Mundial y el FMI basados en el «crecimiento» y en ajustes de cinturón que han obligado a maestras, abogadas, médicos y otras profesionales formadas, pero desempleadas o empobrecidas, a convertirse en trabajadoras domésticas, criadas, enfermeras o niñeras en los países desarrollados.⁴⁶

Las cadenas de cuidados comportan una transferencia de comunes socioemocionales, en una situación en la que la sociedad receptora en su conjunto se beneficia de la extracción de capital socioemocional del Sur global.⁴⁷ Así, las cadenas de cuidado son el reflejo de una relación colonial: en el pasado, los poderes imperiales robaban mediante la coerción, la fuerza y el asesinato las preciadas materias primas de África y Asia. El colonialismo moderno se apropia del bien social (los comunes) del trabajo emocional. Esto es lo que Arlie Hochschild denomina «el nuevo imperialismo emocional».⁴⁸

Mientras que el «viejo» colonialismo era/es abiertamente brutal y un imperialismo centrado en los varones, el colonialismo moderno es en

este caso menos atroz, pero bajo ningún concepto se encuentra exento de coerción. Está centrado en las mujeres, ya que el amor y el cuidado, indispensables para la realización del trabajo reproductivo, se han convertido en el «nuevo oro».⁴⁹ Sin embargo, igual que el resto de formas adoptadas por el imperialismo, es también preciso condenar este nuevo imperialismo emocional. Aparentemente, son las propias mujeres migrantes las que deciden marcharse. Sin embargo, están sometidas a la coerción de presiones y cargas económicas que las obligan a tomar decisiones tan difíciles como esa. La continuidad de las desigualdades entre el Norte y el Sur global es en sí misma una forma de coerción, violencia, opresión y crueldad. Es por ello que no se puede considerar la decisión de migrar como una decisión basada en el «libre albedrío».⁵⁰

Fiona Robinson resalta que la dependencia del Norte global con respecto al Sur global para la provisión de trabajo de cuidados —un trabajo reproductivo y unas tareas que son el sostén de la vida— está aumentando rápidamente. De hecho, esto contradice las ideas conservadoras sobre la «dependencia» del Sur global que imperan en el Norte.⁵¹ Es más, las trabajadoras domésticas migrantes son el sostén de un elemento significativo de la infraestructura local, nacional e incluso internacional. A pesar de que ni el trabajo doméstico ni las trabajadoras domésticas suelen incluirse en los análisis de la economía global, en realidad son un componente significativo de ésta. Así, el poder de las trabajadoras domésticas migrantes es mucho mayor de lo que la mayoría de ellas creen: si las trabajadoras domésticas de un área metropolitana aburguesada, por ejemplo del sur de Manhattan, se declararan en huelga durante un día o más, trastornarían todas las zonas de la ciudad y «la economía urbana se vería paralizada».⁵²

De este modo, independientemente de los muchos problemas y la vulnerabilidad a los que han de hacer frente las trabajadoras domésticas migrantes, su fortaleza, su coraje y su determinación para superar las dificultades, para utilizar su talento como cuidadoras y para trabajar duro

en aras de garantizar y hacer posible la supervivencia y la mejora de sus familias y sociedades de origen merecen visibilidad y respeto. Las trabajadoras domésticas migrantes no son solo víctimas en esta dura economía global, sino que son también agentes activos en busca de un futuro mejor para sus familias y para sí mismas. Su experiencia representa una vigorosa lucha contra las privaciones y los obstáculos económicos y sociales.⁵³ Michelle Bachelet, Directora Ejecutiva de UN Women, alaba «la flexibilidad y la determinación de estas mujeres para encontrar maneras de sobrevivir e incluso de prosperar».⁵⁴

Lo que queda pendiente es una evaluación crítica del sistema capitalista global que obliga a las madres a dejar a sus propias familias y cuidar de otras con el objetivo de sacarlas adelante en el marco de una economía de consumo, en lugar de quedarse en su país y trabajar para sus propias comunidades. Los modelos de crecimiento impuestos a los países en vías de desarrollo por el FMI y el Banco Mundial solo han contribuido a deteriorar aún más la situación. En el Norte global, resulta igualmente necesario criticar un sistema imperialista en el que una minoría sustancial de individuos de las clases medias-altas (y altas), relativamente adinerados, consiguen aprovecharse del sistema de trabajo migrante extranjero para emplear el trabajo mal remunerado de otros (a quienes introducen en su esfera doméstica para que llenen el vacío de cuidados que no es más que la contrapartida natural del estilo de vida de los profesionales adinerados y las clases altas). Como señala Hochschild, lo que complica aún más el asunto es que muchas mujeres (y hombres) profesionales pueden encontrarse en una situación laboral en la que sienten que tampoco ellos tienen otra opción, aunque sus condiciones apenas puedan compararse con las de las trabajadoras domésticas extranjeras a las que emplean.

Una de las deficiencias más importantes a las que se enfrentan las trabajadoras domésticas migrantes es el derecho a recibir atención, es decir, el derecho a recibir ellas mismas cuidados, además del derecho a

cuidar de sus propias familias. Las personas migrantes deberían tener derecho a una vida en familia y a volver a estar con sus hijos. Si las familias vuelven a estar unidas, las cadenas transnacionales de cuidado disminuirán o incluso desaparecerán. Ello requeriría cambios sociopolíticos y reformas en el trabajo de cuidados. Entre los cambios de mayor calibre podrían incluirse prestaciones públicas para los hogares, la profesionalización del trabajo de cuidados, el aumento de su estatus social y la legalización de las trabajadoras migrantes; todos ellos serían pasos en la dirección correcta.⁵⁵ En última instancia, es preciso reemplazar el actual sistema patriarcal de explotación, la desigualdad racial, el capitalismo y el imperialismo. Pero como primer paso mínimo e inmediato, es necesario luchar para garantizar el derecho de los hijos, en cualquier situación, a estar con sus madres (sin excluir por ello a los padres) para que puedan disfrutar de nuevo de una vida de familia aun cuando sus madres trabajen.⁵⁶

Notas

1. Rhacel Parreñas, *Servants of Globalization: Women, Migration, and Domestic Work*, Stanford University Press, Standford, 2001, P. 87.
2. Lise Isaksen, Uma Dave y Arlie Hochschild, «Global Care Crisis: Mother and Child's-eye View», *Sociologia, Problemas e Práticas*, n° 56, enero de 2008, p. 67.
3. Arlie Russell Hochschild, «Love and gold», *The Scholar & Feminist Online*, vol. 8, n° 1, otoño de 2009, <http://sfonline.barnard.edu>.
4. Annelies Moors, citada en Selmin Kaska, *The New International Migration and Migrant Women in Turkey: The Case of Moldovan Domestic Workers*, MIREKOC Research Projects, 2005-2006, <http://portal.ku.edu-tr>, p. 12.
5. Saskia Sassen, «The Excesses of Globalisation and the Feminisation of Survival», *Parallax*, vol. 7, n° 1, 2001, p. 103.
6. Sonya Michel, «Beyond the Global Brain Drain: The Global Care Drain», *The Globalist*, 20 de octubre de 2010, <http://theglobalist.com>.
7. Kaşka, *The New International Migration and Migrant Women in Turkey*, p. 10.
8. Bridget Anderson, «A Very Private Business: Exploring the Demand for Migrant Domestic Workers», *European Journal of Women's Studies*, n° 14, 2007. pp. 247-264.

LA FEMINIZACIÓN DE LA MIGRACIÓN

9. Bridget Anderson, *Doing the Dirty Work? The Global Politics of Domestic Labour*, Zed Books, Londres, 2000.
10. Helma Lutz y Ewa Palenga-Möllnbeck, «Care Work Migration in Germany, Semi-Compliance and Complicity», *Social Policy and Society*, vol. 9, nº 3, julio de 2010, p. 420.
11. Arlie Russell Hochschild, «Love and Gold», en Barbara Ehrenreich y Arlie Russell Hochschild (eds.), *Global Woman. Nannies, Maids, and Sex Workers in the New Economy*, Metropolitan Books, Nueva York, 2003, p. 17. (Nótese que es una versión distinta del ensayo con el mismo título aparecido en *The Scholar & Feminist Online*.)
12. Hochschild, «Love and Gold», p. 17.
13. Michel, «Beyond the Global Brain Drain».
14. Isaksen, Dave and Hochschild, «Global Care Crisis», p. 75.
15. Rhacel Salazar Parreñas, *Children of Global Migration: Transnational Families and Gendered Woes*, Stanford University Press, Palo Alto, 2005.
16. Maria Kontos, «European Policies in the Wake of the Globalisation of Care Work», *Gunda Werner Institute*, 2010, <http://gwi-boell.de>.
17. Arlie Hochschild, «The Nanny Chain», *American Prospect*, 19 de diciembre de 2001, <http://prospect.org>.
18. Parreñas, *Servants of Globalization*, p. 61.
19. Citada en Rhacel Salazar Parreñas, «Migrant Filipina Domestic Workers and the International Division of Reproductive Labor», *Gender & Society*, vol. 14, nº 4, agosto de 2000, p. 562.
20. Wolfgang Uchatius, «Das globalisierte Dienstmädchen», *Zeit Online*, 19 de agosto de 2004, <http://zeit.de>.
21. Fiona Robinson, *The Ethics of Care: A Feminist Approach to Human Security*, Temple University Press, Filadelfia, 2011, p. 2.
22. Robinson, *The Ethics of Care*, p. 11.
23. Francesca Bettio, Annamaria Simonazzi y Paula Villa, «Change in Care Regimes and Female Migration, the “Care Drain” in the Mediterranean», *Journal of European Social Policy*, vol. 16, nº 3, 2006, p. 281.
24. Michel, «Beyond the Global Brain Drain».
25. Isaksen, Dave y Hochschild, «Global Care Crisis», p. 65-66.
26. Kontos, «European Policies in the Wake of the Globalisation of Care Work».
27. Parreñas, *Servants of Globalization*.
28. Hochschild, «Love and Gold», p. 22.
29. Christine E. Bose, «The Interconnections of Paid and Unpaid Domestic Work», *The Scholar & Feminist Online*, vol. 8, nº 1, otoño de 2009, <http://sfonline.barnard.edu>.
30. Rhacel Salazar Parreñas, «Migrant Filipina Domestic Workers and the International Division of Reproductive Labor», *Gender & Society*, vol. 14, nº 4, agosto de 2000, p. 562.
31. Alexandra Harstall, «Das Dienstmädchen kehrt zurück», *Globalisierung, Migration und Zukunft*, 10 de septiembre de 2005, <http://glow-boell.de>.
32. Polly Toynebee, «Mothers for Sale», *Guardian*, 19 de julio de 2003, <http://guardian.co.uk>.
33. Parreñas, «Migrant Filipina Domestic Workers and the International Division of Reproductive Labor», p. 569.
34. Helma Lutz, «Transnationale Dienstleistungen im Haushalt. Migrantinnen als Dienstmäd-

- chen in der globalisierten Welt», *Bund demokratischer Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler*, 15 de septiembre de 2006, <http://bdwi.de>.
35. Annelies Cooper, «Disempowered Heroes, Political Agency of Foreign Domestic Workers in East and Southeast Asia», *e-International Relations*, 6 de julio de 2011, <http://e-ir.info>.
36. Hochschild, «Love and Gold», p. 20.
37. Hochschild, «Love and Gold», p. 20.
38. Robinson, *The Ethics of Care*, 3, p. 3.
39. Robinson, *The Ethics of Care*, 3, p. 5.
40. Bruno Palier, «Is There a Social Route to Welfare Reforms in Europe?», presentado en el encuentro anual de la American Political Science Association, Filadelfia, 2006, <http://citation.allacademic.com>, pp. 4-7.
41. Helma Lutz, «Intime Fremde: Migrantinnen als Haushaltsarbeiterinnen in Westeuropa», *Eurozine*, 31 de agosto de 2007, <http://eurozine.com>.
42. Stephanie Zeiler, «EU Makes Africa its Deputy Sheriff: EU Migration Policy», *Quantara.de – Dialogue With the Islamic World*, 30 de noviembre de 2007, quantara.de.
43. Bernd Kastner citado en Lutz y Palenga-Möllenberg, «Care work Migration in Germany, Semi-Compliance and Complicity», p. 427.
44. Alexandra Harstall, «Das Dienstmädchen kehrt zurück».
45. Bose, «The Interconnections of Paid and Unpaid Domestic Work».
46. Robin Broad, «Book Review- Global Women, Nannies, Maid, and Sex Workers in the New Economy», *YES! Magazine*, 18 de julio de 2004, <http://yesmagazine.org>.
47. Kontos, «European Policies in the Wake of the Globalisation of Care Work».
48. Hochschild, «Love and Gold», p. 27.
49. Hochschild, «Love and Gold», p. 26.
50. Hochschild, «Love and Gold», p. 27.
51. Robinson, *The Ethics of Care*, p. 10.
52. Ai-jen Poo, «Domestic Workers Bill of Rights, A Feminist Approach for a New Economy», *The Scholar and Feminist Online*, vol. 8, n° 1, otoño de 2009, <http://sfonline.barnard.edu>.
53. Robinson, *The Ethics of Care*, pp. 9-10.
54. Michelle Bachelet, «Conferencia de Michelle Bachelet en Ocasión de la Adopción de la Convención y Recomendación sobre Trabajadoras Domésticas de la OIT», *UN Women*, n° 13, junio de 2011, <http://unwomen.org>.
55. Kontos, «European Policies in the Wake of the Globalisation of Care Work».
56. Isaksen, Dave y Hochschild, «Global Care Crisis», p. 76.

La cooptación neoliberal de las mayores cooperativas y una contrapolítica socialista de cooperación

Carl Ratner

Mucha gente piensa que las cooperativas son empresas pequeñas y de propiedad local, como tiendas de comestibles, cafeterías o tiendas de bicicletas, que ofrecen a las personas la oportunidad de trabajar en organizaciones no-capitalistas, igualitarias y participativas. En realidad, el movimiento cooperativista estadounidense está vinculado a agencias federales cuya agenda está promoviendo el neoliberalismo, tanto en el interior del país como en el extranjero, y los propios líderes del movimiento cooperativista son de ideas neoliberales. Muchas de las llamadas cooperativas son, en la práctica, empresas capitalistas guiadas por el ánimo de lucro. Incluso en lo abstracto, los principios cooperativistas de las cooperativas más pequeñas hacen posibles las políticas cooperativas neoliberales. Todo esto, no obstante, plantea la cuestión de qué habría de ser una cooperativa basada en valores socialistas, y el pueblo chino de Nanjie representa un ejemplo vivo de ello.

-
- Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 66, n° 9, febrero de 2015, pp. 18-30. Traducción de Víctor Ginesta. Carl Ratner es un psicólogo cultural académico que estudia las manifestaciones emocionales en la cultura, especialmente en la cultura macro o política. Ha sido vicepresidente de Northcoast Co-op Inc., la cooperativa alimentaria más grande de California, y ha publicado investigaciones sobre cooperativas.

La estructura del movimiento cooperativista estadounidense

En la cúspide de la estructura institucional del movimiento cooperativista estadounidense está la Asociación Nacional de Empresas Cooperativas (NCBA por sus siglas en inglés). La NCBA es el mayor centro de recursos del movimiento cooperativista estadounidense, aunque la propia Asociación no es técnicamente una cooperativa. Organiza seminarios presenciales y *online*, conferencias, servicios de desarrollo cooperativo, el Salón de la Fama de las cooperativas, el Centro de Investigación y Recursos para el Desarrollo Cooperativo, así como promueve asociaciones regionales de empresas cooperativas. Está profundamente introducida, y de manera muy intrusiva, en las asociaciones municipales de cooperativas, hasta controlar en algunos casos su dirección ejecutiva.¹ El alcance de la NCBA se extiende incluso hasta la creación, el asesoramiento y la supervisión de cooperativas rurales en África.

Sin embargo, la NCBA no es una asociación independiente; está fuertemente financiada por el Departamento de Estado estadounidense a través de la Agencia de Desarrollo Internacional (USAID en sus siglas en inglés). El Centro de Investigación y Recursos para el Desarrollo Cooperativo de la NCBA se financió con una ayuda de 1,3 millones de dólares de la USAID, igual que se financian los proyectos de cooperativas africanas de la NCBA. La USAID también financia otros proyectos cooperativos, como el que ayuda a los movimientos cooperativos nacionales de los países en desarrollo a crear marcos jurídicos y normativos.²

¿De dónde procede el dinero de la USAID? Su presupuesto forma parte del presupuesto de seguridad nacional; la USAID tiene un departamento, llamado Oficina de Cooperación Civil-Militar, cuya misión es cultivar la cooperación (junto con los Departamentos de Estado y Defensa) en materia de desarrollo y seguridad en acciones humanitarias.³ La

USAID trabaja, a su vez, a las órdenes de la Comandancia Africana (AFRICOM) del ejército de los Estados Unidos, y es la cara pública de la CIA en los países extranjeros. Posee un Departamento de Iniciativas de Transición que fomenta «cambios de régimen» en países independientes como Cuba, Ucrania y Venezuela.

Ciertamente, la USAID presta ayuda a un cierto desarrollo cooperativo, igual que ayuda con programas de consolidación de procesos electorales y de reducción del tráfico de seres humanos en países subdesarrollados. Sin embargo, su ayuda responde siempre al objetivo principal más general de la USAID, del cual es un complemento, y que no es otro que promover la hegemonía económica y política de las grandes empresas. Por ejemplo, forma parte del programa de la USAID para el fortalecimiento del Estado de derecho la financiación de los departamentos de policía de países reaccionarios como Paraguay.⁴

Como ejemplo del enfoque capitalista de la cooperación que posee la agencia, será útil citar la declaración de la misión etíope de la USAID: «Compartimos la visión de que las cooperativas pueden crecer y convertirse en organizaciones profesionales y eficientes que funcionan como empresas centradas en la rentabilidad. Por ejemplo, por lo que respecta al maíz, estamos prestando apoyo a varios sindicatos cooperativos de agricultores en sus transacciones con el Programa Mundial de Alimentos y con DuPont/Pioneer, y ayudamos al gobierno a prestar ayuda a unos 30.000 agricultores para que puedan acceder a formación, a semillas de maíz de alto rendimiento y a instalaciones de almacenamiento durante los próximos tres años.»⁵ En resumen, la «visión cooperativa» de USAID es la de unas empresas orientadas a la obtención de beneficios y asociadas con las peores empresas capitalistas.

Por su parte, la NCBA respalda ese cooperativismo neoliberal en sus declaraciones públicas; un comunicado de prensa afirmaba con entusiasmo:

El 9 de agosto de 2009, la Secretaria de Estado Norteamericana, Hillary Clinton, presidió la firma de un Memorando de Entendimiento entre la NCBA/CLUSA (Federación Cooperativa de los Estados Unidos), Chevron y la USAID, para continuar trabajando juntas en la prestación de asistencia a Angola para que diversifique su economía mediante la revitalización de su agricultura comercial de pequeña y mediana escala. La Secretaria Clinton ha reconocido también la tarea del Jefe de Delegación de la NCBA/CLUSA en Angola, Estêvão Rodrigues, como director de la puesta en práctica del Proyecto de Financiación y Desarrollo Agrícola, cofinanciado por Chevron y la USAID.⁶

Las cooperativas se asocian con Chevron y la USAID

El capitalismo neoliberal es la antítesis de la cooperación, pero la NCBA, como la principal asociación cooperativista estadounidense, ha apoyado las Zonas de Esperanza [*Promise Zones*] de Obama. La organización afirmaba: «las iniciativas que abordan la mitigación de la pobreza, como la de las Zonas de Esperanza, podrían ser un claro ejemplo de colaboración entre la Administración y la NCBA/CLUSA».⁷ Pero dichas Zonas de Esperanza no son sino zonas de libre empresa, un concepto introducido por Margaret Thatcher y Ronald Reagan, en las que el mercado es el rey absoluto.

Eso sirve para enviar un poderoso mensaje a las cooperativas según el cual estas deberían adoptar las políticas y las prácticas neoliberales, que son políticas y prácticas cooperativas. Corrompe la cooperación y tergiversa la naturaleza del capitalismo, al que considera cooperativo y digno de que las organizaciones cooperativas colaboren con él. La complicidad de la NCBA con los gobiernos y las grandes empresas capitalistas genera una forma de cooperación corrupta y empresarial a la que yo denomino «cooperación neoliberal».

Toda cooperación es un «modo de cooperación» que está asociado a un modo específico de producción. Un modo de cooperación consiste en unas relaciones sociales de cooperación, igual que un modo de producción es un conjunto específico de relaciones sociales de producción. Un modo de cooperación tiene la misma organización institucional, administrativa, ideológica, legal, política y sistémica que tiene un modo de producción. Mejorar la cooperación requiere transformarla en tanto que modo de cooperación y modo de producción.

El modo de cooperación neoliberal liderado por la NCBA complementa la economía política neoliberal. Corrompe a las pequeñas cooperativas locales que participan en el sistema. Por ejemplo, cuando estas participan en las charlas *online* organizadas y moderadas por la NCBA (las llamadas «Conversaciones Cooperativas») o cuando contratan una consultoría de cooperativas (por ejemplo, los Servicios de Desarrollo Cooperativo) para recibir asesoría, la información que reciben está moldeada por una cadena ideológica y financiera que se extiende verticalmente desde el grupo consultor hasta la NCBA y, de ahí, a la USAID y al Departamento de Estado. Michel Foucault lo explicó así: «las grandes estrategias de poder se encuentran en las microrrelaciones de poder y dependen de estas para las condiciones de su ejercicio».⁸

Un ejemplo de las micropolíticas corruptas de cooperación es la Cumbre Internacional de Cooperativas que organizó la Alianza Internacional de Cooperativas (ICA en sus siglas en inglés). La ICA, de la que la NCBA es miembro destacado, invitó a las grandes empresas globales IBM, Microsoft, Google y Ernst & Young a patrocinar el acto.⁹

La dirección de la Cumbre de Cooperativas invitó a participar en los seminarios a Ernst & Young, la firma de contabilidad que ha sido denunciada por la Fiscalía General de Nueva York por ayudar a Lehman Brothers a ocultar su situación financiera durante más de siete años, a la vez que le cobraba a la compañía más de 150 millones de dólares en

honorarios. Posteriormente, la firma contable utilizó la experiencia para elaborar el panfleto *Enlightened Cooperative Governance: Balancing Performance with Broader Principles in Co-operatives and Mutuals* [Gestión cooperativa inteligente: cómo combinar el rendimiento con principios más generales en cooperativas y mutualidades], donde se define a las cooperativas como empresas alineadas con la economía capitalista.

Para mantenerse competitivas, las cooperativas y las mutualidades han de ser capaces de adaptarse rápidamente a las tendencias cambiantes del mercado. Así pues, la junta de dirección ha de ser lo bastante ágil como para tomar con rapidez decisiones empresariales —como la adquisición de un competidor o la inversión en la tecnología más moderna— a la vez que se toma el tiempo necesario para escuchar a los miembros y mantenerse próximo a ellos [...] Las cooperativas y las mutualidades que deseen continuar siendo competitivas han de potenciar los componentes de una estructura de dirección ágil.¹⁰

El resultado es una cooperativa que trabaja dentro de, y para, una economía capitalista: «Al aspirar a una dirección inteligente, las cooperativas y las mutualidades pueden inspirar confianza en los mercados; elevar su estatus y su reputación como entidades comerciales sólidas y únicas, y contribuir a la construcción de economías competitivas y comunidades unidas.»¹¹

La invitación de todas esas empresas a patrocinar las cumbres internacionales más importantes sobre políticas cooperativas y a definir sus principios equivale a proclamar que las grandes empresas criminales son aliados de confianza de las cooperativas. Al mismo tiempo, dicha invitación permite que las grandes empresas se presenten a sí mismas como colaboradoras.

El enfoque capitalista de la cooperación que permiten los líderes cooperativos se filtra a todos los niveles del movimiento. La Red Canadiense de Investigación sobre Cooperativas incluía en su página web, bajo el epígrafe de «artículos de interés», el enfoque corporativo de Ernst & Young de la gestión inteligente de cooperativas. En la llamada no aparecía ni una palabra crítica sobre Ernst & Young.

La Asociación Nacional de Empresas Cooperativas (NCBA) y las cooperativas de productores

La NCBA está muy relacionada con las cooperativas de productores que funcionan como empresas capitalistas. La cooperativa láctea Land O'Lakes es un buen ejemplo de ello. Land O'Lakes produce piensos para animales, así como semillas y productos de protección de los cultivos, entre ellos herbicidas, pesticidas y fungicidas. La cooperativa láctea Land O'Lakes tiene una subsidiaria, Forage Genetics International, que ha desarrollado la alfalfa Roundup Ready en conjunción con Monsanto.¹² Son esas las semillas que vende Land O'Lakes a los miles de agricultores asociados. Las semillas genéticamente modificadas no son solo destructivas desde el punto de vista ecológico y nutricional, sino que refuerzan la economía política de la agroindustria privada que concentra la propiedad de los recursos agrícolas en manos exclusivas de las grandes empresas, de carácter anticooperativo.

En 2012, la cooperativa láctea Land O'Lakes hizo públicas sus políticas: «Nos oponemos a cualquier intento de la EPA [Agencia de Protección Medioambiental] de regular las emisiones de gases de efecto invernadero bajo la Ley del Aire Limpio [...] Nos oponemos a las exigencias que propone la EPA para la bahía de Chesapeake en relación con la máxima cantidad diaria de contaminantes (TDML, en inglés) permitida en los ríos, que requerirían que las fincas agrícolas de la bahía de Chesa-

peake limitasen drásticamente los vertidos [agrícolas] y se redujeran las cuotas de contaminantes que tienen asignadas los agricultores». ¹³

La NCBA premió todas esas prácticas invitando a Land O'Lakes a copatrocinar en 2012 la ceremonia de nuevos nombramientos para el Salón de la Fama de las Cooperativas, ¹⁴ una organización miembro de la NCBA. Además, la NCBA incluyó a John Gherty, presidente y consejero delegado de Land O'Lakes Inc., en dicho Salón de la Fama, siete años después de que la compañía lanzara su alfalfa genéticamente modificada.

Con ello, la principal asociación nacional de empresas cooperativas designa como una de las mejores cooperativas a una de las empresas más destructoras de la agricultura sostenible.

Igualmente desconcertante fue la designación para el mismo honor de la Asociación Nacional de Cooperativas Eléctricas Rurales (NRECA). Esta representa a más de 900 instalaciones cooperativas rurales de 47 estados, con una afiliación nacional total de más de 42 millones de consumidores. La nueva presidenta y consejera delegada de la NRECA es Jo Ann Emerson, antigua congresista republicana de Missouri. Mientras estuvo en el Congreso, entre las iniciativas que apoyó con su voto se cuentan: el nombramiento de John Boehner como Presidente de la Cámara; la construcción del oleoducto Keystone XL; equilibrar los presupuestos recortando los servicios públicos; la extensión tanto de la Ley Patriótica como de las rebajas fiscales de Bush; la enmienda S. 1927 de la Ley de Vigilancia de la Inteligencia Extranjera (que amplía el poder de las agencias de espionaje estadounidenses para interceptar conversaciones de sospechosos extranjeros sin orden judicial); la derogación de la reforma sanitaria, y la prohibición de que el Congreso financie la radio pública nacional. Según aparece en una página web, votó únicamente a favor de un 12% de la legislación progresista, mientras que lo hizo por un 52% de la legislación conservadora. ¹⁵ Esa es la persona que dirige a los 42 millones de miembros de la NRECA.

El objetivo primordial de la NRECA es obtener combustible barato para producir electricidad. Su principal combustible es el carbón, de modo que la NRECA ejerce fuertes presiones de lobby en contra de las normativas medioambientales, lo que la alinea con los legisladores conservadores.¹⁶ El grupo ha presionado en apoyo del oleoducto Keystone XL, así como para frenar las reformas financieras de Dodd-Frank destinadas a regular la banca y la inversión especulativas.¹⁷ La NCBA está orgullosa de la NRECA y de sus ejecutivos, como el vicepresidente ejecutivo de relaciones exteriores, Martin Lowery. En 2009, Lowery fue elegido presidente de la junta de dirección de la NCBA, después de haber ejercido de primer vicepresidente. En noviembre de 2013, los ejecutivos de la NCBA lo nominaron para el consejo de dirección de la Alianza Cooperativa Internacional (ICA en sus siglas en inglés). Ese mismo mes fue nombrado miembro del consejo, con lo que aportó al mismo su orientación neoliberal.¹⁸

Además, en 2014, la Fundación para el Desarrollo Cooperativo, miembro de la NCBA, aceptó a Lowery en el Salón de la Fama de las Cooperativas, «el más alto honor de la comunidad cooperativa», donde se unió a los compatriotas neoliberales y anticooperativistas de Land O'Lakes y otras grandes corporaciones cooperativas. (Es algo semejante a cuando la NAACP de Los Ángeles otorgó su galardón por los logros de toda una vida a Donald Sterling, el racista propietario del equipo de baloncesto Los Angeles Clippers. Le dieron el premio en 2009 y la NAACP local tenía planes de premiarlo otra vez en 2014, antes de la grabación y la difusión de sus comentarios racistas contra los negros.) Por último, Lowery es también miembro de la junta del Banco Nacional de Cooperativas, donde ha llevado asimismo su perspectiva neoliberal.¹⁹

Los principios cooperativos en abstracto permiten políticas cooperativas neoliberales

Las cooperativas son vulnerables a la cooptación debido a que carecen de una filosofía política que pueda llevarlas hacia una cooperación genuina y contrarrestar las influencias no-cooperativas.

Consideremos la definición de cooperativa tal como se expresa en la «Declaración de la Identidad Cooperativa» de la ICA, de 1995. Una cooperativa se define como «una asociación autónoma de personas unidas voluntariamente para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a través de una empresa de propiedad conjunta democráticamente controlada». Las cooperativas «están basadas en los valores de la *autoayuda*, la *autoresponsabilidad*, la *democracia*, la *igualdad*, la *equidad* y la *solidaridad*. En la tradición de los fundadores de cooperativas, los miembros de las cooperativas creen en los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad social y la preocupación por el prójimo».²⁰

Casi todos esos rasgos (excepto uno) caracterizan por igual a cualquier agrupación voluntaria, incluidas las Girl Scouts y las grandes corporaciones. Es decir, una gran corporación es una organización *voluntaria*; nadie está obligado a ser su accionista. Las grandes empresas practican la *participación abierta*: cualquiera puede comprar acciones. Los fundadores y los inversores *satisfacen sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes a través de una empresa de propiedad conjunta*. Los fundadores y los inversores se unen en *solidaridad* para satisfacer sus necesidades. Los socios y los gestores de la empresa se comprometen a autoayudarse para hacer realidad sus aspiraciones: hacen sus propios planes de negocio, contratan personal, compran equipos y financian sus proyectos. Los accionistas deciden las normativas que rigen en su organización voluntaria. Son *autónomos* al tomar decisiones administrativas. La Ley de Empresa estipula que las empresas deben actuar de forma *honesta y transparente*.

Están sujetas a auditorías para garantizar la transparencia. Cada empresa tiene un sistema de remuneración de los inversores en proporción al apoyo financiero que prestan a la empresa. Eso es la *equidad*. Y las empresas son socialmente responsables en el sentido de que crean empleos y donan dinero a sus comunidades y a las organizaciones políticas. En todo ello, ¡las empresas satisfacen la definición de cooperativa!

Toda esta comparación hace patente que los principios cooperativos son en realidad los principios generales de la asociación voluntaria, *no* de un colectivo cooperativo. Además, no hay nada específicamente cooperativo en todos esos principios y definiciones de la cooperativa en particular. Individuos con diferentes puntos de vista, a menudo poco igualitarios, pueden ser socios independientes de una cooperativa autónoma y votar a favor de unos gestores locales que dirigen una tienda de alimentación legal, auditada y socialmente responsable, sin que ello implique *cooperación* alguna.

Democracia económica formal no es cooperación

En términos político-legales, la diferencia crucial entre las cooperativas y las empresas es que las empresas permiten que un individuo tenga múltiples votos según el número de acciones que posee, mientras que las cooperativas practican la igualdad de derechos de voto y solo permiten que cada miembro tenga una única participación y un único voto. No obstante, este último principio, en combinación con los demás principios, es inadecuado para generar cooperación. Las cooperativas de productores cumplen los principios cooperativistas, democracia económica incluida, pero no practican la genuina cooperación.²¹

La democracia económica de un accionista/un voto es la igualdad formal de la propiedad y la toma de decisiones; sin embargo, esta no implica ningún contenido sustancialmente cooperativo en relación al modo

de organizar la producción y la distribución. Resulta evidente en la forma en que Michael Albert, uno de los mayores defensores de la economía participativa (o *parecon*), define la nueva economía: «La economía participativa propone un pequeño conjunto de instituciones que defina el núcleo de un nuevo tipo de economía. Dichas instituciones están concebidas para fomentar diversos valores: la autogestión, la solidaridad, la diversidad, la sensatez ecológica».²² Está claro que la toma democrática de decisiones, la solidaridad, la diversidad y la sensatez ecológica no poseen ningún contenido socio-económico-político, como tampoco existe ninguna razón para que el mero hecho de trabajar y votar juntos produzca necesariamente ni siquiera todas esas abstracciones.

La democracia económica no es ni un modo de producción, ni un modo de co-operación. Con independencia de si toma una forma puramente política o si se extiende también a la economía a través de las cooperativas, la democracia —entendida exclusivamente como derecho de voto en la sociedad capitalista contemporánea— no es más que un mero proceso formal de toma de decisiones, desprovisto absolutamente de cualquier contenido sustantivo. No necesariamente produce decisiones con resultados humanitarios o cooperativos.²³ Los propietarios a partes iguales pueden decidir llevar a cabo prácticas anticooperativas, igual que los votantes de las democracias políticas votan contra sus intereses. Los propietarios a partes iguales pueden votar a favor de mantener la producción y la distribución dentro del mercado de productos que subvierte la cooperación.²⁴ Los propietarios paritarios pueden decidir promulgar un sistema de autonomía individual de derechas, sin líderes, y de *laissez-faire*, en lugar de un sistema socioeconómico planificado y cooperativo. La democracia económica es necesaria para la cooperación y el socialismo, pero no es suficiente para realizarlos.

El propio Albert nos informa de los pobres resultados alcanzados en las «empresas recuperadas» argentinas.²⁵ Albert estuvo presente en una reunión de cincuenta trabajadores de diferentes fábricas: «Un hom-

bre dijo: “Nos quedamos con la empresa. Estábamos tan emocionados. Nos igualamos los salarios. Implantamos la democracia. Teníamos un consejo de trabajadores. Tomábamos las decisiones democráticamente. Y tras un tiempo, otra vez volvió toda la vieja mierda. Volvió toda la vieja alienación, y ahora las cosas parecen igual que antes.” Y lo mismo decían todos [con lágrimas en los ojos], uno tras otro venían a decir lo mismo.»²⁶ La democracia —entendida como igualdad de derecho al voto— es necesaria, pero no es suficiente para la cooperación. De vez en cuando, permite que personas de orientación cooperativa practiquen la cooperación; aun así, no necesariamente *fomenta* la cooperación. La democracia, así entendida, es una abstracción que hay que concretar con contenidos cooperativos particulares.

Promover la cooperación

La verdadera cooperación requiere un modo integral y bien detallado de cooperación, así como un modo de producción. No se trata simplemente de quién posee y gestiona formalmente los recursos y las empresas. Se trata más bien de cuáles son las relaciones socioeconómicas de producción y distribución de bienes y servicios.

Para que sea plenamente satisfactoria y viable, la cooperación debe analizar con concreción y debe negar los obstáculos del capitalismo a la cooperación. En otras palabras, la cooperación debe concebirse y concretarse como *cooperación socialista*. De forma similar, la justicia económica hay que concebirla y concretarla como *justicia económica socialista*, y la democracia económica ha de ser *democracia económica socialista*.

La cooperativa de un pueblo chino

En China, en algunas cooperativas de escala municipal está apareciendo una política cooperativa socialista al estilo de las aldeas cooperativas de Robert Owen, como fueron New Lanark y New Harmony.

El ejemplo más brillante es el de Nanjie, en la provincia de Henán.²⁷ Cuenta con dos kilómetros cuadrados y 3.000 personas de 850 familias. El pueblo entero es un ente legal (una corporación) de la que forman parte seis corporaciones cooperativas que supervisan a 26 empresas. La población está dirigida por una junta de dirección de 21 personas, integrada por 9 cargos del Partido Comunista Chino (PCCh), junto a líderes locales y los directores de las corporaciones. Algunos de los líderes son simultáneamente miembros de congresos nacionales y de organizaciones del Partido Comunista Chino. El Presidente de Nanjie es Wang Hongbin, secretario local del Partido Comunista Chino. Él encabeza la Corporación-Cooperativa-Pueblo de Nanjie, de varios millones de dólares, pero solo cobra un salario mensual de 37 dólares, sin ninguna remuneración extraordinaria. La administración local supervisa las empresas, las finanzas del pueblo, las escuelas, los suministros básicos, la policía y los servicios sociales. Toda la tierra, los recursos y las empresas son propiedad colectiva de los vecinos, quienes eligen a la dirección.

En la década de 1970, Nanjie era una localidad pobre y atrasada. Había trigo en abundancia pero no había ni un solo gran molino de trigo en la zona. Los miembros del PCCh pidieron dinero prestado a sus familiares y sus amigos y construyeron un molino a crédito de un equipo de construcción. Este se completó en 1979, y producía 20 toneladas diarias. Más adelante, el molino firmó un contrato de quince años con una empresa de pastelería de Pekín para asegurarse unas ventas estables. En 1985, el molino inició la producción de su propia pastelería.

En 1976, el único bien no-agrícola del pueblo era un horno de tamaño medio para la fabricación de ladrillos, que permanecía inutilizado e inoperable. Aun así, los vecinos necesitaban ladrillos para construir casas nuevas; recogieron fondos para resucitar la fábrica de ladrillos cobrando por adelantado los ladrillos que les encargaban. Recaudaron 43.000 dólares y, en 1981, la fábrica de ladrillos inició la producción. En 1991, Nanjie era el pueblo más rico de Henán y generaba 20 millones de dólares en ventas.

El sistema de bienestar abastecía a todos los lugareños, incluidos los autoempleados, de agua, electricidad, carbón y vivienda gratuitos, de carne para la Fiesta de la Primavera, la fiesta de las Linternas, las festividades del Medio Otoño y el Año Nuevo. Todo lo distribuido se racionaba según el tamaño de la familia, es decir, según sus necesidades.

El pueblo colectivo destinó parte de sus ingresos a construir apartamentos amueblados para las personas. De 1992 a 1997, los habitantes se trasladaron de sus casas a apartamentos *gratuitos* que se les asignaron según el tamaño de la familia. Miembros de las distintas etnias y grupos del pueblo vivían en los mismos edificios. A las personas más jóvenes se les asignaban los pisos superiores, y a la gente más mayor, las plantas inferiores debido a su movilidad limitada. Todos los apartamentos están equipados con muebles y electrodomésticos, aire acondicionado y calefacción de una misma calidad. Cada mes, se distribuye a todos los vecinos productos básicos, incluidos carne, verduras, especias, bebidas, aceite para cocinar y otros alimentos. El pueblo también costea los funerales y las bodas, la educación y la asistencia médica. Para las enfermedades graves que no pueden ser tratadas en la clínica de la localidad, el pueblo les paga a sus ciudadanos el viaje a las grandes ciudades, donde reciben atención gratuita. También paga las matrículas universitarias fuera de la población, así como los gastos de mantenimiento y los de viaje. Igualmente, proporciona residencias de ancianos gratuitas a los más viejos,

donde reciben alimentación, hospedaje, entretenimiento y cuidados médicos sin cargo alguno.

Todos los vecinos tienen el trabajo garantizado, pero son libres de dejarlo y de regresar al pueblo en cualquier momento. Varios gerentes de empresas se fueron para emprender sus propios negocios en otros lugares, pero todos ellos fracasaron en la economía de mercado competitiva, así que volvieron a Nanjie para ocupar puestos directivos.

Muchas prestaciones se asignan según las necesidades de cada cual, y no en función de sus medios (tanto si se trata de competencias laborales como de ahorros monetarios). La desigualdad se ha eliminado en gran parte gracias a la minimización de la mercantilización de bienes y servicios para, en su lugar, distribuirlos según necesidades humanitarias. Quien tiene una familia extensa, necesita y recibe una vivienda más grande. Quien está enfermo, necesita y recibe amplios cuidados médicos. Los medios económicos no son la medida de las prestaciones obtenidas. De hecho, cada vecino percibe aproximadamente el mismo salario de 50 dólares, independientemente del trabajo.

Orientar la producción y la distribución de acuerdo a las necesidades humanas elimina la economía de mercado. Se elabora un plan de grupo que se basa en las necesidades de los miembros. El grupo trabaja entonces para satisfacer las necesidades de sus miembros. Y los miembros trabajan para mejorar al grupo, que utiliza la producción colectiva para satisfacer las necesidades de los miembros. El trabajo, los suministros, el alojamiento, la medicina y la educación *no* se asignan en función del dinero, la inteligencia o la cantidad de tiempo que uno ha trabajado. El grupo te los proporciona sencillamente por pertenecer a él. Es un igualitarismo auténtico porque el grupo trata a cada individuo como una persona igualmente digna, con independencia de sus capacidades individuales. Es respeto humano y derechos humanos universales. (El *quid pro quo*, por el contrario, no respeta a los individuos con competencias limi-

tadas y restringe las recompensas sociales que le corresponden según estas. En las economías de mercado, la universalidad de los derechos humanos es una parodia.)

La verdadera cooperación transforma las ideas de justicia y equidad. Hace que dejen de consistir en un intercambio individualista *quid pro quo* de recompensas por trabajo y pasen a ser una idea colectiva que premia el esfuerzo por el grupo. Recompensar a los individuos del mismo modo por cantidades distintas de trabajo es justo si todos ellos trabajan lo mejor que pueden.

En consecuencia, no hay necesidad ninguna de calcular el *valor* (o sea, el valor de cambio) del trabajo, la inteligencia, la fuerza y los productos. (Puede haber otras razones para medir el tiempo, la inteligencia y el conocimiento, como ajustar las actividades sociales a los intereses y las habilidades de la gente para que las actividades sean más satisfactorias y, por lo tanto, los individuos se sientan más realizados y satisfechos en ellas. No obstante, esta no es la medida del valor de cambio o de cuánto vale una actividad en el sentido de cambiarla por algo de valor monetario.) Los intercambios en el mercado, basados en el valor de cambio, quedan suprimidos por la producción y la distribución en función de las necesidades.

Esta forma de abordar las necesidades reemplaza al egoísmo y el instrumentalismo del mercado. Uno no trabaja para conseguir algo para sí mismo, que después vende para obtener educación o medicina. Uno obtiene educación y medicina porque las necesita, y el grupo quiere que satisfaga directamente sus necesidades médicas y educativas. El grupo resuelve cómo conseguir colectivamente las necesidades a través de la organización de determinados tipos y cantidades de trabajo. Las necesidades humanas se colectivizan, al contrario de lo que sucede con el mercado de productos, que individualiza y privatiza la necesidad y la con-

vierte en un asunto personal que se satisface mediante los recursos personales.

La colectivización de las necesidades vincula al individuo al grupo. La individualización/privatización de las necesidades separa al individuo del grupo. Así, la psicología cultural de las necesidades —la forma en que se organizan y se abordan las necesidades— es crucial para la organización y la comprensión de la sociedad. Las necesidades concretas constituyen los elementos de un modo de producción político-económico.²⁸

La organización social de las necesidades y el trato dispensado a estas definen un *modo de cooperación*. La cooperación siempre existe de una forma —o según un modo de cooperación— concreta, basada en un modo específico de producción o una forma de organizar la producción.

Nanjie reconoce que las nuevas políticas y las nuevas relaciones no erradican inmediatamente los *habitus*²⁹ socializados. Los vecinos arrastran *habitus* anticooperativos hasta que estos quedan desacreditados, remediados y reemplazados. Durante ese periodo de transición, los individuos necesitan autorreflexión y evaluación por parte de los demás para revisar y corregir *habitus* sedimentados que impiden nuevas políticas y nuevas relaciones. Los habitantes de Nanjie son evaluados por sus supervisores según escalas que miden rasgos como la cooperación, la motivación y la puntualidad. Las infracciones se castigan con una reducción gradual de las prestaciones de bienestar en función del número, la gravedad y la recurrencia (intransigencia) de las infracciones que uno comete.

De la investigación de Hou se desprende que Nanjie parece haber emprendido una forma (un nivel) más avanzada y humanitaria de cooperación (es decir, una «más auténtica») que la de las cooperativas occidentales. La cooperación existente en Nanjie es una forma concreta, anticapitalista, de propiedad colectiva, de producción, de distribución, de justicia, de ayuda social y de necesidad humana. Es un modo de producción que minimiza la economía de mercado, el instrumentalismo y el

egoísmo. Rechaza los contenidos capitalistas y los transforma. Son estos los contenidos socialistas que hacen falta para hacer realidad el potencial de la propiedad igualitaria para la verdadera cooperación.

Es de eso de lo que carecen los principios abstractos de ICA y la democracia económica abstracta. Por norma, las cooperativas occidentales mantienen la economía de mercado, las políticas y la psicología del statu quo dentro de sus principios cooperativos. Aceptan la economía de la oferta y la demanda y la economía del *quid pro quo*, basada en el salario individual como medio de satisfacer las necesidades individuales. Esa complicidad con el statu quo antiooperativo impide que la propiedad igualitaria (un miembro, un voto) haga realidad la verdadera cooperación.

Nanjie es también superior a las cooperativas occidentales en el hecho de que se trata de toda una población, que integra numerosas actividades e instituciones diversas y complementarias en una gran unidad cooperativa. Además, cuenta con lazos con el poder administrativo y económico de los gobiernos local, regional y federal para coordinar y financiar actividades e instituciones locales. Esto hace que supere el localismo de las cooperativas occidentales. Por último, la integración dentro del sistema político nacional posee el potencial para hacer de la cooperación una filosofía social nacional susceptible de ser repetida, estudiada y difundida en las escuelas, los centros de trabajo y las agencias de gobierno. El PCCh podría jugar un papel importante en el desarrollo de la economía política socialista de las aldeas cooperativas. Las cooperativas occidentales no cuentan con ninguna asociación política socialista ni ninguna dirección capaz de aportar ese tipo de dirección. Sus únicas guías son la NCBA y la ICA.

Nanjie es un modelo de cooperativa que merece ser tomado en consideración como rumbo a seguir por los cooperativistas.³⁰ Nanjie puede ser indicador de uno de los comentarios de Marx:

Ahora bien, si la producción cooperativa ha de ser algo más que una impostura y un engaño; si ha de sustituir al sistema capitalista; si una unión de sociedades cooperativistas ha de regular la producción nacional con arreglo a un plan común, tomándola bajo su control y poniendo fin a la constante anarquía, y a las convulsiones periódicas, consecuencias inevitables de la producción capitalista, ¿de qué estaríamos hablando entonces, caballeros, sino del comunismo?²³¹

Por supuesto, eso requeriría que se produjera un movimiento general en pos del socialismo y el comunismo en la sociedad china. Ni el socialismo ni la cooperación pueden existir en una única aldea cooperativa comunitaria. Las reformas de mercado de China pueden socavar la iniciativa de Nanjie y otras aldeas cooperativas socialistas, así como la posibilidad de un Estado-nación socialista. No obstante, Nanjie ya ha sido muy instructiva para el desarrollo de cooperativas en países que pueden intentar conseguir su *telos*.

Notas

1. Por ejemplo, la NCBA no solamente organizó la Asociación de Empresas Cooperativas de Austin, sino que además nombró su director ejecutivo. De manera similar, la NCBA creó la Alianza de Cooperativas del Área de Filadelfia (PACA en sus siglas en inglés). La NCBA contrata (y despide) al director ejecutivo de la PACA, quien proporciona asistencia diaria en dirección estratégica y gestión organizativa a las cooperativas de la ciudad, así como supervisión financiera, subvenciones/recaudación de fondos, y promoción.
2. Se trata de la Iniciativa Normativa y Ley de Cooperativas del Consejo para el Desarrollo Cooperativo en el Exterior.
3. Hasta 2012, se llamaba Departamento de Asuntos Militares.
4. Natalia Viana, «USAID's Dubious Allies in Paraguay,» *Nation*, 10 de abril de 2010, <http://thenation.com>.
5. Dennis Weller, «Ethiopian Commodity Exchange (ECX) – Cooperatives National Forum», 31 de enero de 2013, <http://77usaid.gov>.
6. NCBA, «Agriculture Development and Finance Program (AFDP)», 2010, <http://ncba.coop>, accedido a través de <http://archive.org>.

7. «President Echoes Cooperative Movement, Focuses on Economic Mobility and Consumer Empowerment», *Cooperative Business Journal*, 28 de enero de 2014, <http://ncba.coop>.
8. Michel Foucault, *Power/Knowledge: Selected Interviews and Other Writings, 1972-1977*, Pantheon Books, Nueva York, 1980, p. 199.
9. La conferencia se celebró del 8 al 11 de octubre de 2012 en Quebec. El hecho de que las empresas accedieran a patrocinar la cumbre de cooperativas indica que encontraron que esta era congruente con sus intereses. Nunca patrocinarían una conferencia socialista. Además, la dirección cooperativista aceptó la presencia de las empresas capitalistas en sus sesiones internas para definir su praxis cooperativa. Para la lista de patrocinadores, véase Nancy Folbre, «The Year of the Cooperative», blog *New York Times Economix*, 1 de octubre de 2012, <http://economix.blogs.nytimes.com>.
10. Ernst & Young, *Enlightened Co-operative Governance*, 2012, <http://ey.com>, p. 8.
11. Ernst & Young, *Enlightened Co-operative Governance*, p. 15.
12. Land O'Lakes, Inc., *Growing Together*, julio de 2010, <http://landolakesinc.com>.
13. «2012 Land O'Lakes Resolutions & Policy Statements, proposed», <http://signup4.net>.
14. El Salón de la Fama de las Cooperativas es un miembro de la NCBA administrado por el socio de la NCBA, Fundación para el Desarrollo Cooperativo.
15. That's my Congress, «Representative Jo Ann Emerson, Republican of Missouri District 8», <http://thatsmycongress.com>.
16. Connor Gibson, «Climate-denying Indiana Regulator helps ALEC Coal Companies Delay EPA Climate Rules», 13 de diciembre de 2012, <http://polluterwatch.com>.
17. Darius Nixon, «Jo Ann Emerson's Jump Puts Spotlight on NRECA», *Politico*, 10 de diciembre de 2012, <http://politico.com>.
18. «ICA General Assemble Elects Global Board, Including NRECA Executive Martin Lowery», <http://ncba.coop>.
19. Para un análisis más detallado, véase Carl Ratner, *The Politics of Cooperation and Co-ops*, Nova Publishers, Nueva York, 2014.
20. Véase International Cooperative Alliance, «Co-operative identity, Values & Principles», aprobada el 23 de septiembre de 1995, <http://gdre.org>.
21. Carl Ratner, *Cooperation, Community, and Co-ops in a Global Era*, Springer, Nueva York, 2013, pp. 140-151.
22. Gar Alperovitz y Michael Albert, «Gar Alperovitz and Michael Albert: A Conversation on Economic Visions», 21 de mayo de 2014, <http://gdre.org>.
23. La igualdad formal de la democracia económica está subvertida en la mayoría de las cooperativas debido a los numerosos incentivos a la participación desigual. Un ejemplo destacado son los dividendos por mecenazgo, por los que los compradores más ricos que adquieren más productos reciben mayores reintegros por patrocinio que los compradores más pobres. Los beneficios por patrocinio exacerban las desigualdades de riqueza. Otro ejemplo es el de las cooperativas que permiten a los miembros invertir a través de préstamos. Los miembros más pudientes invierten más que los pobres y así reciben más intereses. Véase Ratner, *Cooperation, Community, and Co-Ops in a Global Era*, pp. 77-83.
24. Ratner, *Cooperation, Community, and Co-Ops in a Global Era*.
25. Ratner, *Cooperation, Community, and Co-Ops in a Global Era*.

26. Para un ejemplo relacionado, véase Kristin Reynolds, «Disparity Despite Diversity: Social Injustice in New York City's Urban Agriculture System», *Antipode*, doi:10.1111/anti.12098, 2014. Una definición abstracta de socialismo en términos de propiedad formal y de toma de decisiones democrática se propugna en Frances Goldin, Debby Smith y Michael Steven Smith, *Imagine Living in a Socialist U.S.A.*, HarperCollins, Nueva York, 2014.
27. Para mayor información y una investigación al respecto, véase Xiaoshnuo Hou, *Community Capitalism in China: The State, The Market and Collectivism*, Cambridge University Press, Nueva York, 2013.
28. Carl Ratner, *Macro Cultural Psychology: A Political Philosophy of Mind*, Oxford University Press, Nueva York, 2012; Michael Lebowitz, *The Socialist Alternative: Real Human Development*, Monthly Review Press, Nueva York, 2010.
29. «Habitús» es un término utilizado por Pierre Bourdieu para denotar la subjetividad culturalmente formada y sedimentada. Incluye disposiciones, percepciones, conocimientos, imaginación y la concepción de uno mismo. Debido a que se forman culturalmente, son también culturalmente funcionales y reproducen la cultura que las ha formado. Es por tanto necesario alterar el *habitus* en el proceso del cambio social o, de lo contrario, este hará que la vieja cultura se insinúe en las formas y los comportamientos subjetivos.
30. Para este tipo de pensamiento, véase David Laibman, «Mature Socialism: Design, Prerequisites, Transitions», *Review of Radical Political Economics*, vol. 45, n° 4, diciembre de 2013, pp. 501-507; Peter Hudis *Marx's Concept of An Alternative to Capitalism*, Haymarket Books, Chicago, 2012.
31. Karl Marx y Friedrich Engels, *Collected Works*, International Publishers, Nueva York, 1975, p. 335.

La calidad de la sociedad capitalista monopolista: cultura and comunicaciones

Paul A. Baran y Paul M. Sweezy

I

La cultura de una sociedad incluye la educación de su juventud, la literatura, el teatro, la música, las artes —en resumen, todo lo que contribuya a la «formación y el refinamiento de la mente, los gustos y las maneras [...] el lado intelectual de la civilización».¹ Para avanzar en la investigación de la cultura del capitalismo monopolista, hemos escogido centrar la atención en dos áreas que nos ofrecen una extensa obra de investigación especializada y que juzgamos decisivas para la naturaleza de la cultura en su totalidad: la edición de libros y la radiotelevisión. Ambos son grandes negocios en la actualidad y, por lo tanto, demuestran hasta

• Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 65, n° 3, julio-agosto de 2013, pp. 43-64. Traducción de Víctor Ginesta. Este es un capítulo hasta ahora inédito del libro de Paul A. Baran y Paul M. Sweezy *El capital monopolista* (*Monopoly Capital*, Nueva York: Monthly Review Press, 1966; traducción española en Siglo XXI Editores, México D.F., 1968). El texto tal y como aparece aquí ha sido revisado e incluye notas de John Bellamy Foster. El estilo se ajusta al contenido del libro. Parte del borrador original del capítulo sobre la salud mental estaba aún incompleto en el momento de la muerte de Baran, en 1964, y por eso no se ha incluido en la versión publicada. Para el contexto intelectual más general del artículo, se puede consultar, en inglés, la introducción al número de julio-agosto de 2013 de *Monthly Review*.

qué punto la cultura se ha convertido en una mercancía cuya producción está sometida a las mismas fuerzas, intereses y motivos que rigen la producción de todos los demás bienes.

Por supuesto, el desarrollo de grandes empresas en el campo cultural ha sido posible, sencillamente, a causa del enorme incremento de la productividad del trabajo en el capitalismo avanzado. En épocas anteriores, la cultura era monopolio de una minúscula minoría, mientras que la vasta mayoría de la población tenía que trabajar la mayor parte de las horas de vigilia para mantener cuerpo y alma unidos. En Inglaterra, incluso ya en el siglo XIX:

Solo una minoría relativamente acaudalada de clase media, los mercaderes, los banqueros, los profesionales, los fabricantes, etcétera, podía pasar la tarde entera con la familia y entre libros. En los estratos inferiores de esa misma clase, la mayoría pasaba muchas horas en el trabajo, y los pequeños empresarios y los cargos de supervisión pasaban allí tantas horas como sus empleados. Los comerciantes minoristas —había un millón y un cuarto en 1880— estaban en la tienda desde las siete o las ocho de la mañana hasta las diez de la noche, y los sábados, hasta medianoche. Para los obreros, cualificados y no cualificados, la jornada de trabajo durante la primera mitad del siglo era tan larga como para llegar a constituir un escándalo nacional. Cientos de miles de mineros y operarios de fábricas y otras industrias se arrastraban hasta sus puestos de trabajo antes del amanecer y no salían hasta después de la puesta de sol. Eran comunes las jornadas de catorce horas, y tampoco eran raras las de dieciséis horas.²

En esas circunstancias, el mercado de la cultura era necesariamente infinitesimal, y la educación popular, en la medida en que existía, se limitaba a impartir los conocimientos necesarios para ser eficiente en el trabajo. Los reformistas, que comprendían bien la situación, centraron gran parte de las energías en la lucha por la reducción de la jornada labo-

ral. Solo si conseguían disponer de tiempo libre para sí mismos podían esperar los trabajadores mejoras intelectuales, así como la preparación necesaria para participar plenamente en la vida social. Al gozar de mayores ingresos y más tiempo libre, consecuencia del aumento de la productividad laboral, los trabajadores seguramente estarían en condiciones de reclamar su legítima parte de «la vertiente intelectual de la civilización»: tal era la promesa del capitalismo en proceso de desarrollo.

El curso real de los acontecimientos ha seguido otro rumbo. Es cierto que el aumento de los ingresos y la reducción de la jornada laboral han conllevado un aumento proporcional de la producción y el consumo de libros, revistas, diarios, teatro, música y cine. Pero ese notable incremento de la cantidad ha ido acompañado de un cambio en la calidad también considerable; un cambio que ha sido, por lo general, a peor. Cuando la industria cultural ha pasado de la producción artesana a la producción en masa, ha quedado dominada por las grandes corporaciones, que han aprendido que una manera de maximizar los beneficios es cultivar y satisfacer todas las flaquezas y las debilidades de la naturaleza humana. El resultado es una producción cultural que se ha convertido en su opuesto. En lugar de «formación y mejora intelectual, de los gustos y de las maneras», lo que hemos visto ha sido disminución intelectual, degradación del gusto, y brutalización de las costumbres.

II

En los medios culturales, los libros han ocupado tradicionalmente un lugar de honor. Durante siglos, los libros manuscritos fueron el repositorio del conocimiento humano y el método principal por el que este se transmitía de una generación a la siguiente. Desde la invención de la imprenta, los libros han hecho que los frutos de la civilización sean accesibles a capas cada vez mayores de la población. Aunque hoy en día los

periódicos y las revistas han sustituido a los libros como principales materiales de lectura, y aunque sus funciones tradicionales han sido parcialmente asumidas por las grabaciones, las películas y las cintas, los libros todavía conservan una importancia única en el aparato cultural de la sociedad.ⁱ

En lo que sigue, no pretendemos examinar todos los aspectos de la industria del libro en los Estados Unidos. Excluimos, por ejemplo, los libros de texto, que son parte integral del sistema educativo y reflejan necesariamente las características y los requerimientos de este. Excluimos también los libros científicos, técnicos y académicos, que solo llegan a públicos reducidos y muy especializados. Por último, desestimamos en gran parte el segmento de la producción literaria que mucha gente cree erróneamente que es la principal preocupación de las editoriales: las obras serias de ficción y no ficción, dirigidas al lector general, los «libros de consumo general», según se los conoce en el mundo editorial. Según el Censo de Manufacturas de 1958, los libros de consumo general para adultos representaron únicamente el 4,2% de todos los títulos publicados ese año, y el 7% de todos los ingresos por venta de libros.³ Y el público que adquiere esos libros, a parte de las bibliotecas y otros tipos de instituciones, es un segmento muy reducido de la población, e incluso de la población que compra libros.⁴ Está claro que los libros de esa categoría no se compran y tienen muy poca influencia en la gran mayoría de estadounidenses: como indicadores de la situación cultural de una sociedad, su importancia es solo marginal.ⁱⁱ

ⁱ El concepto de «aparato cultural» —y, más particularmente, el de «aparato cultural del capitalismo monopolista»— abre y cierra el análisis de Baran y Sweezy sobre cultura y comunicaciones en este capítulo. Para un desarrollo histórico del concepto dentro del marxismo, véase la introducción, en inglés, al número de julio-agosto de 2013 de *Monthly Review*. Véase también Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital*, Nueva York, Monthly Review Press, 1966, p. 339.

ⁱⁱ Baran y Sweezy habían discutido sobre si incluir la cultura de élite junto a la cultura de masas en algún momento de su análisis, pero finalmente decidieron o bien limitar el

En nuestra sociedad, igual que en otras sociedades, existen por supuesto autores íntegros e independientes que producen obras de arte, a veces, de la más alta calidad. Sencillamente, igual que hay gente que se las arregla para conseguir una buena formación a pesar del sistema educativo, también hay autores que producen buenos libros a pesar de todas las fuerzas y presiones que hay en su contra. Sin embargo, el número no es muy grande en ninguno de ambos casos y, en proporción al tamaño de la

análisis a la segunda o incluir los cambios en el redactado final. El 5 de diciembre de 1962, Sweezy escribió a Baran: «En algún lugar de QoS (Quality of Monopoly Capitalist Society-II) debería haber, creo yo, un comentario sobre la “cultura de élite” en la que están inmersos nuestros intelectuales y los intelectuales en potencia: galerías de arte, grabados japoneses, alta fidelidad, películas extranjeras (y sus imitadoras estadounidenses) y todo los demás. Cuantitativamente, este tipo de cultura no es en absoluto insignificante y, cualitativamente, una parte de sus productos son, sin duda alguna, de buenos a excelentes. Sin embargo, cuando se la contempla en relación con el sistema en su totalidad (que es la manera en que debemos intentar mirarlo todo), tan solo resalta la falta de solidaridad humana (que también se refleja en los contenidos de la cultura de élite), la desgarradora separación, la alienación, la futilidad, la enfermedad de la sociedad. No sé en qué lugar podría encajar este tipo de análisis, y quizás tú tengas pensado colocar algo parecido al final. Aun así, creo que es importante incluirlo, porque muchos de nuestros lectores se contarán, precisamente, entre los más adictos a la cultura de élite (y no se les puede culpar por ello, ya que cada cual tiene que hacer algo consigo mismo) y, si no nos ocupamos de ella, nos acusarán de ser “injustos” o de ofrecer una imagen “poco equilibrada”. No es necesario que nos extendamos mucho y, por supuesto, no hay por qué adoptar un tono crítico o de denuncia (en realidad, sería posible hacer una maravillosa crítica de la sociedad capitalista monopolista a través del análisis de los contenidos de la cultura de élite); se trataría, simplemente, de ponerla en el lugar que realmente le corresponde y adoptar la perspectiva correcta». A esto Baran respondió el 7 de diciembre de 1962: «Efectivamente, tengo pensado decir algo sobre la “cultura de élite”, pero todavía no he decidido dónde ni cómo. Mi primera idea era ponerlo al final de lo que ya has leído, pero he pensado también que el capítulo quedaría muy sobrecargado y, finalmente, he decidido ocuparme de ella en IS [«The Irrational System», el último capítulo del libro], justamente porque tengo la sensación de que habría que hacerlo en referencia al sistema en su totalidad, a la conciencia que este tiene de sí mismo. QoS-I y QoS-II tratan de “la situación de las personas”, mientras en IS yo hablaría de las “ideas de la época”. Es por eso por lo que no he hecho ninguna referencia a los “buenos” libros — Hemingway, Steinbeck y compañía— ni a las “buenas” artes... Tal vez esté mal, pero no es una omisión; es una comisión». [Nota del Editor: la elipsis que precede a la última frase es del autor. La fuente de las cartas citadas son los Baran Papers, Monthly Review Foundation.]

población alfabetizada, probablemente hoy en día haya menos artistas literarios independientes de primer orden en los Estados Unidos que hace cien años. La razón no es, claro está, que haya disminuido el potencial artístico, sino sencillamente que el arte serio no compensa. A no ser que se tengan recursos independientes o se esté dispuesto a vivir en la pobreza —lo cual resulta doblemente duro en una sociedad «próspera»—, el artista se ve forzado, bien a vender su talento escribiendo para revistas insustanciales, películas, televisión y prensa, o, en caso contrario, a buscar refugio en la vida resguardada de la docencia universitaria, que falla notoriamente a la hora de proveer el ambiente, la amplitud de experiencias y la libertad esenciales para un trabajo creativo. Ernest van den Haag lo expresa concisamente: «nuestra sociedad puede que no trate al creador de grandes obras de arte mucho peor de como se lo trataba en el pasado. Más bien, tratamos al creador de arte popular tantísimo mejor que el aliciente resulta casi irresistible. No existía esa tentación en el pasado».⁵

Y una cosa más: muchos escritores serios de hoy en día manifiestan un profundo sentimiento de desilusión con la realidad estadounidense y, muy a menudo, un sentimiento de desesperación acerca del futuro. En opinión de los artistas del país, el sueño americano se ha convertido en pesadilla.

Esta visión negativa de la sociedad estadounidense no se limita a la ficción. Hubo un periodo después de la Segunda Guerra Mundial, que C. Wright Mills calificó correctamente como de celebración de los Estados Unidos, en el que la literatura autocrítica estaba claramente desfasada. Sin embargo, en estos últimos años los analistas de la escena estadounidense se han ido centrando cada vez más en el trabajo de denuncia que llevaban a cabo los periodistas de investigación antes de la Primera Guerra Mundial y toda una variedad de críticos sociales de las décadas de 1920 y 1930. Esta literatura contradice la visión ampliamente sostenida de que los Estados Unidos son el tipo de sociedad conformista que no

admite la crítica. Más bien al contrario, son el tipo de sociedad conformista —quizá incluso la *única* de su especie— que se deleita con la crítica. Y eso no se debe a que exista ningún trazo masoquista en el carácter americano. Más bien, cuando la economía flaquea y los problemas sociales se hacen visibles de forma incluso más flagrante, la publicación de obras de crítica social no solo es un buen negocio, sino que puede desempeñar también una función profundamente conservadora.⁶ En una crítica reciente, Charles Poore describía esa función con precisión:

Lo atractivo de toda esa cantidad de nuevas obras como la del señor Hoyt es que, en cierta manera, generan ilusión desde el desencanto. Nos dan la sensación de que, si se nos hacen ver todas las absurdidades y las desigualdades existentes con la contundencia y la frecuencia necesarias, estas acabarán desapareciendo.

Podríamos todos limitarnos, por así decirlo, a quedarnos sentados leyendo las obras mientras otros se ocupan decididamente de solucionar los males de una sociedad vulnerable.⁷

El tipo de crítica social que favorecen las editoriales estadounidenses es esencialmente una literatura quietista, que pone de relieve los males pero no busca sus causas en la estructura del orden social. Se culpa a la naturaleza humana, al carácter americano, al industrialismo y a otros factores reales o imaginarios de todo cuanto va mal. Pero jamás al capitalismo monopolista. Así pues, explícita o implícitamente, se le dice al lector que no hay nada que hacer al respecto, o que unas cuantas reformas inocuas y superficiales traerán una mejora, o que somos «nosotros» los que deberíamos hacer el propósito de ser virtuosos en el futuro allí donde, en el pasado, fuimos perversos. En cualquier caso, se refuerza el statu quo, sobre todo porque la exposición de los males y el aireamiento de las ofensas funcionan como una especie de válvula de escape de lo

que, si no, podría convertirse en pasiones explosivas, y porque la propia prevalencia de esas críticas «demuestra» lo liberal, abierta y progresista que es nuestra sociedad. Sin embargo, la crítica social verdaderamente radical, la que se ocupa de poner al descubierto la raíz de los males sociales, es tabú para las editoriales estadounidenses.⁸

III

El negocio del libro ha experimentado una tremenda expansión desde la Segunda Guerra Mundial. Ahora encontramos libros en todas partes: la gente los lleva en el bolsillo y los tiene en la sala de estar; se compran en catálogos de venta por correo, en los supermercados y en las tiendas abiertas las veinticuatro horas. Entre 1950 y 1962, el número de títulos publicados (nuevos y reeditados) se dobló para pasar de 11.000 a 22.000, y el porcentaje de la renta disponible que se gasta en libros, que fue del 0,37% en 1957 (la misma que en 1929), se elevó hasta el 0,45% en 1961.⁹

Así pues, la cantidad total de libros vendidos en los Estados Unidos se ha más que doblado, pero la de ediciones de bolsillo se ha multiplicado por ocho. Actualmente, los libros de bolsillo constituyen el grueso de los libros que se producen en el país. Y el grueso de ese grueso son los llamados libros de bolsillo de distribución masiva. La palabra «libro» denota un objeto distinto del de hace cincuenta años y, a su vez, esos cambios son reflejo (y, en parte, además, causa) de una transformación trascendental de los contenidos y de la función que desempeñan los libros en la sociedad. A lo largo de este siglo y, en particular, desde la Segunda Guerra Mundial, la industria editorial norteamericana ha experimentado una drástica reorganización. Aunque supone una visión idílica y engañosa del pasado decir que «tradicionalmente, las editoriales eran pequeñas empresas familiares cuyos propietarios eran verdaderos mecenases literarios, mucho más interesados en cultivar el talento que en la

forma de operar de otras industrias como la de la moda», lo cierto es, sin embargo, que «hace tiempo que la edición ha pasado a manos de personas con un espíritu más abiertamente comercial».¹⁰ En efecto, la producción de libros, como la de otros bienes, ha pasado a estar altamente concentrada, y el sector está cada vez más dominado por un número relativamente reducido de grandes empresas. En 1958, se calculaba que las 50 mayores compañías distribuían el 69% de todos los libros.¹¹ Desde entonces, las quiebras y las fusiones han asolado el sector: las fusiones aumentaron de una media anual del 3,5% en el periodo 1948-1955 al 10,8% de entre 1956 y 1960. A finales de 1961, había solo 18 empresas editoriales dedicadas a la distribución masiva, mientras que siete años antes estas eran 82.¹²

Pese a tanta concentración, la publicación de libros continúa siendo un negocio fuertemente competitivo. Aunque podría parecer que cada libro es un producto único con una demanda bastante inelástica, eso solo sucede con unos pocos libros y un mercado reducido compuesto por bibliotecas, instituciones e individuos acomodados poco influidos por consideraciones de precio. La gran mayoría de libros son sustituibles el uno por el otro y, además, tienen que competir ferozmente con otros tipos de lectura (diarios, revistas, boletines), otras formas de ocio (películas, televisión, radio, deportes espectáculo) y otros modos alternativos de gastar o ahorrar el dinero. Así pues, los precios de los libros de distribución masiva hay que calcularlos cuidadosamente y mantenerlos en un nivel bajo y competitivo. Así mismo, el incipiente carácter oligopolista de la industria se hace patente en el hecho de que los precios de cada tipo de libro están plenamente estandarizados y todo el sector los respeta escrupulosamente.

Todo eso coloca a la industria editorial en una difícil situación. Los costes han crecido cada vez más rápido y los márgenes de beneficio han disminuido. Para mantener el volumen de beneficios se ha hecho necesario aumentar considerablemente el tamaño mínimo aceptable de

cada edición. Bennet Cerf, en referencia a los libros de consumo general, escribía en 1947: «el punto en que una editorial recuperaba la inversión inicial [en cualquier libro nuevo que se imprimía] solía estar entre los 2.500 y los 4.000 ejemplares; ahora está en 10.000».¹³ Y las informaciones más recientes dicen que, solo si vende 15.000 copias, puede asegurarse una editorial de obras de consumo general de que un nuevo título le proporcionará beneficios. Mientras tanto, todas esas cifras podrían parecerle insignificantes a una editorial de distribución masiva. En ese campo, se considera que 150.000 copias es la cantidad mínima de ventas para compensar la inversión, una cifra que solo tiende a aumentar.¹⁴

Todo ello ha conferido una importancia cada vez mayor a los «derechos subsidiarios». Estos son los relacionados con la publicación seriada en las revistas, la distribución a través de clubs del libro, la traducción, y el uso en películas, televisión, radio y otros medios. «Resulta cada vez más difícil publicar un libro y obtener beneficios solo con las ventas comerciales [...] y cada vez son más las editoriales que hallan que un libro que, de otro modo, habría provocado pérdidas resulta rentable gracias a la venta de los derechos subsidiarios».¹⁵ Aunque los escritores de éxito o, con mayor frecuencia, sus agentes son cada vez más hábiles a la hora de excluir a las editoriales de los posibles royalties de futuras películas o de limitar su participación en ellos, a menudo la posibilidad de obtener esa clase de ingresos subsidiarios tiene una papel decisivo en la decisión que pueda tomar una editorial con respecto a los originales que recibe.¹⁶

Esa acuciante necesidad de hacer grandes tiradas, la gran preocupación por los derechos subsidiarios y la estructura cada vez más pronunciada de gran empresa que caracteriza a la industria editorial no solo influyen decisivamente en el número y el precio de los libros publicados. También tienen un profundo impacto en la naturaleza de lo que se publica. Se ha vuelto imperativo producir materiales que atraigan a un público tan amplio como sea posible. Aquí, la motivación de los moder-

nos gigantes editoriales no es esencialmente diferente de la de las pequeñas empresas editoriales, hoy ya desfasadas: conseguir el mayor beneficio posible. Lo que ha cambiado ha sido el marco y el grado de racionalidad con el que se persigue el objetivo de obtener beneficios.

Normalmente, la pequeña editorial de antaño lo que pretendía era vender libros caros a un público reducido. Hoy en día, la preocupación habitual de las grandes editoriales es colocar libros baratos en un mercado muy grande. Los diferentes objetivos exigen métodos distintos. El pequeño editor podía esperar que los libros que a él le gustaban también gustaran al público. Los gustos y los juicios personales ayudaban a determinar su elección. Hoy, las decisiones de una gran corporación editorial, igual que las de otras empresas corporativas de gran escala, se meditan cuidadosamente siguiendo el principio primordial de «primero la seguridad». Hay poco espacio para hacer inversiones arriesgadas, para la experimentación, para apostar por un original solo porque ha despertado el interés de un ejecutivo o un editor individuales. Los materiales en los que se invierte los seleccionan consejos de expertos que representan a departamentos tales como el de ventas, el de producción, el de derechos subsidiarios y el de relaciones públicas. Un libro ya no puede juzgarse por el mero mérito más de lo que se juzga por este el modelo de coche que se lanzará el año que viene. Hay que considerarlo en términos del mercado, un mercado bien definido, claramente visualizado en relación con otros mercados, y científicamente explorado. Hay que estandarizar el producto, ajustarlo y someterlo a «controles de calidad». En consecuencia, ha surgido lo que podríamos llamar un conjunto de reglas no escritas.

Primero, el material publicado debe evitar antagonizar con ninguna clase, estrato, grupo geográfico o religioso de potenciales lectores. Si hay que arriesgarse a ofender a algún grupo, solo debe hacerse si la cifra de los ofendidos es pequeña y está sobradamente compensada por el número de los gratificados. Se discriminan las obras que expresan puntos

de vista contrarios a sentimientos religiosos ampliamente compartidos, mientras que son perfectamente aceptables los libros que se regocijan en la violación, el asesinato y la violencia física.

Segundo, hay que ser muy selectivos con los temas que son susceptibles de generar debate. La controversia sobre algunas cuestiones es admisible e incluso deseable en algunos casos; incrementa el atractivo de ventas del libro. Los problemas sexuales, psicológicos y, en los últimos tiempos, los relativos a las relaciones interraciales están bien, siempre que no incluyan ningún ataque directo a la verdadera estructura básica del orden económico y social.

Tercero, naturalmente, tendrán preferencia los autores cuya fama asegure de antemano un gran mercado. No obstante, la fama de muchos autores de masas poco tiene que ver con la distinción literaria y mucho con la publicidad y el don de satisfacer al mercado masivo. La publicidad, por su parte, la fabrican los medios de comunicación de masas y, evidentemente, las revistas, los diarios, la radio y la televisión no encumbrarán a ningún escritor con puntos de vista radicales. Así, los autores mejor situados en el ranking de la fama tienden a evitar los temas delicados, así como la antipatía hacia los temas delicados facilita alcanzar la fama.¹⁷

La cuarta regla es estar muy atentos a lo que triunfa e imitarlo inmediatamente. Al igual que en la industria del vestido las nuevas modas arrasan en todo el sector, los libros de éxito también producen modas que todas las editoriales se afanan por seguir.

Sería muy interesante reseguir los cambios que todas esas normas de funcionamiento han experimentado en la era del capital monopolista.¹⁸⁻ⁱⁱⁱ Todo lo que podemos hacer de momento es llamar la atención

ⁱⁱⁱ Este párrafo (con sus notas correspondientes) es una versión resumida de dos párrafos más extensos que quedaron suprimidos en el borrador final del capítulo elaborado por Sweezy. En la versión original de Baran, las tres primeras frases y el resto del pasaje

sobre el fuerte aumento del peso que las reglas y las normas de funcionamiento de las editoriales tienen en la *génesis* de la obra de ficción contemporánea.¹⁹ Este cambio *cuantitativo* transforma, no obstante, la verdadera *calidad* del trabajo mismo. Con el escritor convertido cada vez más en un empleado de la corporación editorial y su independencia transformada cada vez más en un farsa (igual que la del pequeño empresario), en un contexto en el que los resultados de la investigación de las motivaciones y la posición en el mercado editorial, con las consiguientes decisiones del equipo editorial, determinan los contenidos de las directivas bajo las que se opera, resulta inútil buscar en el producto de todo ese proceso de fabricación la expresión de las opiniones, las percepciones y las convicciones del artista. Irónicamente, el material que llega al mercado tampoco comunica necesariamente los sentimientos, las ideas y las creencias de los miembros de los equipos cuyo negocio es elaborar textos vendibles. Más bien, lo que dicho producto indica es lo que esos mismos equipos, basándose en las deliberaciones colectivas, las investigaciones y las propias intuiciones, calculan que es el tipo de lectura que es más probable que la gente busque.

La observación de esas reglas generales provoca una creciente uniformidad de la producción literaria, una pérdida de identidad cada vez más pronunciada del libro individual. Eso aumenta claramente la elasticidad de la demanda —cada vez es más irrelevante para el comprador cuál de los muchos libros que pueblan el mercado va a leer mientras está sentado en algún lugar o viaja en avión— e intensifica la presión competitiva sobre la publicación de libros. Con todo, ninguna editorial sola se atreve a romper con esas reglas generales, y tampoco es posible que se junten todas y decidan ser «diferentes». Lo máximo que pueden hacer es modificar y ajustar las reglas para adecuarlas a los requerimientos de mercados concretos.

estaban en distintos párrafos separados por material ilustrativo. Hemos incluido estos pasajes suprimidos por la importancia que creemos que tienen para el análisis general.

A veces, la editorial incluso hace circular entre una lista de correo seleccionada un prospecto en el que se describen las virtudes de una nueva gran obra sin precedentes. Por supuesto, no dice que la obra aún está por escribir; hasta entonces es solo una «idea» de la editorial, pero, si el número de pedidos es suficiente, le encargarán a un escritor que redacte el texto. En este caso, es totalmente inequívoco que el libro se trata como un producto, fabricado para ajustarse al mercado.

En el mercado de distribución de masas, se respetan escrupulosamente todas las reglas, aunque no es necesario que los autores involucrados que sean célebres. Para que se venda bien un producto, lo que hace falta es que siga la fórmula más prometedora en cada momento, la que ofrezca buenas perspectivas de crear un *best-seller* y producir sustanciales ingresos subsidiarios. Aunque, por supuesto, se da preferencia a los autores conocidos, los principiantes (y los escritores fantasma) también tienen su oportunidad, siempre que respeten las reglas y sigan la moda.²⁰

La ficción destinada al mercado de distribución masiva no es, por lo tanto, la expresión de la percepción que tienen los artistas de la existencia social e individual; es, en palabras de Elmer Davis, «no lo que alguien deseaba escribir, sino lo que otra persona quería que se escribiera». Aun así, el estudio de esta clase de producciones puede arrojar mucha luz sobre la naturaleza de las ideas, los credos y las actitudes dominantes.²¹ Sin embargo, para ello hará falta que cambiemos nuestra perspectiva analítica y, en lugar de intentar comprender e interpretar el mensaje del escritor, intentemos sopesar e interpretar la información estadística y descriptiva relevante sobre cuáles son los temas que las editoriales, sus empleados y sus autores han encontrado que valía la pena tratar siguiendo criterios comerciales.

Una buena fuente de información es la obra de Alice Payne Hackett, *60 Years of Best Sellers, 1895-1955* [Sesenta años de *best-sellers*, 1895-1955].²² Por supuesto, «el mayor éxito de ventas de todos los tiempos en

este país, ciertamente también a mediados del siglo XX, es la Biblia». La media de ventas anuales del texto íntegro alcanza los 7 millones de ejemplares. Además, la cantidad de obras de ficción y no ficción religiosa que han alcanzado las listas de los más vendidos es mayor que la de que cualquier otro tipo de obras. Y este es solo uno de los elementos de lo que se ha descrito como el gran «*boom* religioso» tras la Segunda Guerra Mundial. Entre 1940 y 1960, la tasa de afiliación religiosa pasó del 49% al 64% de la población, y el gasto en la construcción de nuevas iglesias aumentó desde los 126 millones de dólares de 1947 hasta los 805 millones de 1961.²³

La nación está llena de personas confundidas que sienten que algo anda mal, que hay algo profundamente insatisfactorio, en la vida que llevan, pero que no sabrían decir qué es y, aún menos, descubrir qué hacer al respecto. Son personas que todavía no están lo bastante angustiadas (o no tienen el suficiente dinero) como para ir a un psicoanalista, pero están frustradas, deprimidas, tienen la sensación de que la vida las ha convertido en víctimas, y algunas de ellas acabarán sufriendo una crisis nerviosa.²⁴

Sin embargo, la gran mayoría de la literatura religiosa que compran poco puede hacer por clarificar las causas de su miseria o aportarles una perspectiva más inteligente de su mundo interior y exterior. Los hilos narrativos que dominan las explicaciones son el solipsismo y el misticismo. Hay una «insistencia frecuente en la idea de que el pensamiento es la realidad superior y la materia es solo una ilusión o está supeditada al pensamiento». Y «podemos decir, casi sin reservas, que *jamás* se considera que las formas culturales, políticas y económicas básicas, solas o en combinación con otros agentes, tengan efecto alguno sobre las fortunas del “yo” [...] El hombre [...] apenas si habita en una sociedad o una

cultura».²⁵ Ese tipo de materiales, lejos de mejorar el entendimiento y proporcionar bienestar mental, llevan a cabo lo que podríamos denominar una lobotomía literaria.

Un profundo estado de malestar psíquico subyace a la demanda de esta clase de literatura, que, además, sirve de distintas maneras a los intereses de las élites. Un anuncio de *The Power of Positive Thinking* [El poder del pensamiento positivo] de Norman Vincent Peale exhorta a los ejecutivos a «regalar este libro a los empleados. ¡Paga dividendos!». Se afirma que un consumidor satisfecho explicaba que el libro había contribuido a acallar las quejas de sus empleados y había aumentado el entusiasmo de estos por la empresa. Los vendedores tienen «una nueva confianza en lo que venden y en la organización», y el personal de oficina muestra «mayor eficiencia» y una «marcada reducción de la tendencia a mirar el reloj».²⁶ No en balde las ventas del libro de Peale, y otros parecidos, se han visto fuertemente incrementadas por las compras al por mayor de grandes empresas para distribuirlo gratuitamente entre los empleados.

Después de la Biblia y las obras de temática religiosa, los libros de cocina son los que mejor se han vendido, y de forma más sostenida, en el área de la no ficción desde 1895. Y tras ellos viene el gran mercado de la ficción, donde el género líder son los relatos de crímenes, investigación y misterio. El salto cuantitativo que ha experimentado este mercado ha sido espectacular y hoy en día las ventas anuales están próximas a los 100 millones de ejemplares. Incluso una revolución cuantitativa como esa ha ido acompañada también de una transformación cualitativa de los materiales que se publican.

La historia clásica de detectives es un ejercicio de lógica e inferencia diseñado para destapar un delito grave, normalmente un asesinato, aunque también puede ser un robo de joyas o una intriga diplomática o del mundo de los negocios. En la trama, un detective muy racional e

increíblemente sagaz relaciona una serie de pistas y pequeñas pruebas difíciles de apreciar hasta cuadrar una ingeniosa hipótesis explicativa. El extraordinario poder de razonamiento correcto del héroe se puede subrayar yuxtaponiéndole a un personaje más inepto, cuya torpeza ayuda a oscurecer las cuestiones e introducir pistas falsas en el recorrido. La historia clásica de detectives refleja así el espíritu de parcial racionalidad que caracterizaba al pensamiento burgués del siglo XIX. Podría decirse que representa una clara transposición del espíritu y el método de la contabilidad por partida doble al ámbito de la ficción.

Eso dista mucho de la historia de detectives que predomina actualmente en el sector. El énfasis ya no corresponde a la virtuosa actuación del detective, sino al crimen mismo. Ahora se describe el asesinato con todo lujo de detalles, la captura de los responsables ya no es el resultado de ir siguiendo pacientemente unas complicadas pistas, sino de actuaciones arriesgadas (e irregulares), de la tortura y de la brutalidad. El detective ya no está al servicio de la justicia; es al mismo tiempo investigador, juez y verdugo. Mike Hammer es el protagonista de los libros de Mickey Spillane, seis de los cuales figuran entre los 15 títulos más vendidos de los dos primeros tercios del siglo XX.²⁷ Y Mike Hammer es, en esencia, un sádico estúpido y amoral con un apetito absolutamente desproporcionado por el alcohol, las mujeres y la violencia. El lema que profesa es: «¡Matar, matar, matar, matar!». Golpea, hiere y dispara en el estómago a hombres y mujeres que en muchas ocasiones no tienen nada que ver con el crimen original.²⁸ La destrucción de la vida, la sed de muerte se describen apasionadamente, y el tremendo éxito de esas obras subhumanas —o, de hecho, antihumanas— justifica plenamente la pregunta de Christopher La Farge: «¿Qué le ha sucedido a este país, que es capaz de apoyar y aplaudir esas actitudes hacia nuestra vida en común como país?».²⁹

Existe un paralelismo entre el desarrollo del relato detectivesco y el de la novela de distribución masiva. En la obra de cualquier auténtico

artista, el argumento, por mucho que tenga una importancia crucial, no es un fin en sí mismo. Sirve de medio para la representación de los conflictos individuales y sociales, de las pasiones humanas, la alegría y el sufrimiento. Y el artista de primer orden no impone su propia visión del mundo, su trabajo analítico e interpretativo. Sus personajes hablan por sí mismos; sus acciones, sus palabras, sus gestos reflejan y transmiten su propia visión de la realidad, sus pensamientos y sus intuiciones. Sin embargo, igual que el quid del relato de detectives moderno es la descripción física del crimen y la violencia, el meollo de la novela contemporánea de distribución masiva es la explicación detallada del comportamiento explícito del héroe (frecuentemente improbable), sin que en ningún momento se intente describir, elucidar y comprender las causas y las motivaciones subyacentes. El único propósito es estremecer al lector.

Estas obras de ficción solo difieren de las de Spillane en la longitud y la estructura, más que en su calidad estética o en su orientación moral e intelectual. Están pensadas para ofrecerle al consumidor entretenimiento, suspense y emoción, y calculadas para excitar los sentidos.

La portada de una de ellas ofrece, por 95 centavos, «una novela realista, dura, despiadada, sin rodeos, sobre hombres y mujeres que siempre toman más de lo que dan. Una historia llena de pecado y éxitos, mientras que los personajes, nítidamente perfilados, buscan incesantemente el amor y el poder, dominar a los demás aun a expensas de auto-destruirse». Otro volumen, de 75 centavos, anuncia que «en esta novela de adultos, se examina el comportamiento de alcoba de una ninfómana, una intelectual reprimida, una esposa frígida, una novia dominada por su padre, una adúltera y una ejecutiva agresiva». Y una tercera, un poco más delgada y, por lo tanto, de únicamente 50 céntimos, nos cuenta que «el SEXO mueve la historia», y promete una «historia de pecado sin restricciones en una urbanización residencial».³⁰ Los ejemplos podrían multipli-

carse. Albert van Nostrand ha examinado 302 títulos aparecidos en los últimos 20 años:

Bastan 71 adjetivos para describir todas las obras, aunque con una ratio decreciente. Hay 49 adjetivos en las primeras 100 portadas (ordenadas alfabéticamente por título), diecisiete nuevos en los 100 siguientes, y solamente cinco nuevos en las portadas del resto [...] Las novelas son «conmovedoras», «brillantes», «dinámicas», y «emocionantes». Son «absorbentes», «gráficas» y «fascinantes». Están «cargadas de emociones» y son «apasionantes» y, de vez en cuando, «tensas como la piel de un tambor». Son, casi en la misma medida, «compasivas» y «brutales», y algunas —a menudo las más baratas— son ambas cosas a la vez [...] Destacan por ser «despiadadas», «punzantes», «mordaces» o «intrépidas». Y también hablan «sin tapujos». Pero por cada novela «sin pelos en la lengua», diecisiete son «sinceras» y tres son «absolutamente sinceras». El tema de tanta franqueza es diversamente «obsceno», «atrevido», «íntimo», «picante», «crudo» y «contra natura». Buscando una nueva sensación, una editorial incluso calificó el contenido de su libro de «pomposo», lo que es ser, en verdad, «absolutamente sincero».³¹

En la promoción de un libro llamado *McCaffery*, el anuncio afirma que es «una nueva y sensacional novela sobre un joven enfurecido que huye de la pobreza y el pasado lanzándose de lleno a una vida de depravación»:

Se llama McCaffery; inteligente, apuesto y hábil, con una especie de atractivo fatal. Una noche oscura se muda de un apartamento en Yorkville, Nueva York, a un lujoso burdel de Greenwich Village. En la profesión más antigua del mundo, McCaffery es un innovador. No hay acto que sea demasiado sórdido para él; no hay mujer adinerada demasiado vieja o demasiado gorda; no hay cliente masculino demasiado exigente.

Un día, un hombre sorprendente llamado Bentley —amable, sofisticado, depravado— introduce a McCaffery en la verdadera lujuria y el horror. McCaffery se instala en su lujoso ático, aprende los atroces ritos de la perversión, asiste a fiestas en las que treinta personas practican treinta formas de amor. Se sumerge en un pozo de decadencia tan profundo que solo el crimen más violento puede salvarlo. La historia de McCaffery es un viaje terrorífico por el filo del desastre hacia los inicios de la sabiduría. Es un libro crudo, que narra la degradación del sexo en nuestra sociedad, y una de las novelas más controvertidas de los últimos años. Para los lectores que son ya lo bastante mayores para saber de dónde vienen los niños, *El Amante de Lady Chatterley* es en realidad un libro insulso. No se puede decir lo mismo de McCaffery.³²

Sin lugar a dudas, los métodos de venta agresivos, la publicidad engañosa y la comercialización de productos inútiles y nocivos no son rasgos exclusivos del mercado editorial. Sin embargo, sí que reflejan la constante y metódica degradación del libro en sí mismo en las últimas décadas. El hecho de transferir a la venta de libros los métodos empleados para promocionar «sex appeal» y cosméticos, alcohol y cigarrillos, y productos milagrosos de todo tipo, merma el respeto por el trabajo literario y destruye el libro como medio de cultura. Y eso no tan solo vale para la literatura basura. También las obras respetables o, incluso, las grandes obras de arte ven cómo varían su impacto y su función en ese proceso. Cuando se las fuerza a prometer lo que no pueden «cumplir»; cuando se las presenta como lo que nunca pretendieron ser, no solo se desacreditan a sí mismas a ojos del lector, sino que influyen también fuertemente en su actitud hacia los libros en general. Las obras literarias no se le presentan al lector como fuentes de conocimiento y de goce estético, como textos dignos de aprecio; se comercializan con gran estridencia, como medios baratos de entretenimiento fácil, como una forma de experiencia indirecta, textos para leer de una ojeada en busca de los pasajes más emocionantes sobre crímenes, pecados y sexo, y después

tirarlos a la basura como la prensa diaria o el envoltorio de una pastilla de jabón.

La propia palabra «libro» es difícilmente aplicable a una gran parte de la tremenda producción de «cómic». En 1958, se calculaba que en los Estados Unidos se vendían unos 600 millones de cómics al año, además de las tiras cómicas de los diarios que ven más de 100 millones de estadounidenses cada día.³³

Entre los seis y los once años, el 95% de los chicos y el 91% de las chicas compran libros de cómic como dieta regular de lectura. Entre los doce y los diecisiete, las cifras caen al 87% de los chicos y el 81% de las chicas. Entre los dieciocho y los treinta, disminuyen al 16% y al 12% [...] Estos son los lectores estables. Para calcular los lectores ocasionales, habría que sumar otro 13% de hombres y un 10% de mujeres [...] En la reciente guerra, en las tiendas de las instalaciones militares, las ventas de libros de cómic superaron a las ventas combinadas de *Life*, *Reader's Digest* y el *Saturday Evening Post* en una ratio de diez a uno.³⁴

Aunque las opiniones sobre los efectos de este consumo sobre adultos y niños difieren ampliamente, entre los estudiosos serios de la cuestión existe un amplio consenso con respecto al vacío intelectual, la tendenciosidad ideológica y la pobreza estética del producto. Incluso un autor con una disposición favorable hacia los cómics encuentra que:

No parece posible que algo tan burdo, tan puramente feo, sea tan importante. Los libros de cómic son *feos*; es difícil encontrar algo que admirar en su apariencia. El papel: es como usar arena para cocinar. Y el dibujo: es verdad que los artistas son competentes en cierta manera; las figuras están bien ubicadas en profundidad, transmiten acción. Pero no tienen alma, son de una vulgaridad escandalosa, y si bien hay algunas que son, al

menos, graciosas y alegres, después está el color. ¡Ay! Parece que exista un axioma en el mundo del cómic según el cual el color que chilla, chirría de la forma más discordante posible, es el bueno. Y todos estos rasgos del arte del cómic aún resultan leves e insulsos cuando se los compara con la propia esencia del cómic: la distribución sobre la página, la colocación de las ideas. Y eso vale, también, para las ideas mismas.³⁵

Otro experto afirma que el análisis de contenidos «muestra que los cómics presentan un alto nivel de etnocentrismo, conservadurismo, violencia, crimen y sexo».³⁶ Los críticos más hostiles usan palabras más duras. En febrero de 1955, una investigación de la Comisión del Senado de los Estados Unidos para la Delincuencia Juvenil informaba de que los cómics de crímenes y terror, que son los mayoritarios, «son como cursillos sobre asesinato, mutilación, robo, violación, canibalismo, matanza, necrofilia, sexo, sadismo, masoquismo y casi cualquier otro tipo de crimen, degeneración, bestialidad y horror».³⁷

Por desgracia, lo único que se puede aducir con razón en defensa de los cómics es que no es justo centrarse en ellos como objeto de condena en particular. Gran parte de lo que hemos dicho sobre los cómics se puede decir con igual justificación de otras formas de material impreso, y sobre la radio, la televisión y otras instituciones culturales de nuestra sociedad.

IV

Para la industria editorial, la organización económica de la televisión en los Estados Unidos bien podría ser un espejo de su futuro. A finales de la década de 1950, había unas 540 emisoras que emitían programas de televisión, pero la industria en su conjunto era ya un oligopolio estrechamente controlado. Los poderes económicos, la manipulación política

y los condicionantes técnicos, han contribuido todos ellos a la concentración del control del medio televisivo en manos de tres grandes corporaciones.

Salvo treinta y cinco emisoras de televisión, todas las demás están ahora afiliadas a una o más de las tres cadenas nacionales que las abastecen de programas y que venden sus servicios a los anunciantes de la cadena. Cada cadena nacional posee una radio, además de la cadena de emisoras de televisión; dirige y opera de ocho a diez emisoras de radiotelevisión; ejerce de representante en el plano nacional para la venta de tiempo publicitario en dichas emisoras y también en algunas afiliadas; produce programas en directo y grabados, y tiene amplios vínculos con industrias relacionadas como la exhibición de películas de cine o la fabricación de equipos de radiotelevisión, tubos de imagen, equipos de emisión, antenas, equipamientos para estudios, etc.³⁸

Las cadenas de televisión ocupan una posición dominante en la radio y tienen una poderosa influencia en Hollywood; además, están fuertemente conectadas con los diarios del país. Leo Bogart denunciaba en 1958 que «164 de las 502 emisoras de televisión del país, o el 33% de ellas, son propiedad de diarios, o forman sociedad con ellos», y «el área de cobertura de las emisoras de televisión vinculadas a diarios incluye a más del 90% de los aparatos receptores del país».³⁹

¿Cuánto tiempo dedica la gente a ver la televisión y escuchar la radio? Aunque las estimaciones varían, suele rondar lo que un experto atento al tema aceptaría como fiable: el aparato de televisión medio está encendido más de 5 horas al día (menos tiempo los días laborables, más los fines de semana), y los hombres pasan, en promedio, 2,5 horas al día mirando la pantalla; las mujeres, 3,5 horas, y los menores, 4 horas.⁴⁰

Además, los hombres pasan diariamente de 1 a 1,5 horas escuchando la radio, y las mujeres entre 1 y 2 horas.⁴¹

Las tres grandes cadenas no son, en esencia, más que procesadoras y agentes de los anunciantes. Como explica el presidente de la cadena 20th Century Fox, Peter Levathes: «Hay ser realistas a la hora de entender la televisión tal y como es hoy. Los patrocinadores compran programas para vender sus productos. Ese es el objetivo básico de la televisión. Vender el producto de alguien».⁴² Hay aproximadamente 4.000 empresas en total a las que la televisión ayuda a vender sus productos, pero diez grandes empresas aportan más del 35% de los ingresos publicitarios de la televisión, mientras que diez agencias publicitarias son responsables de la mitad del dinero que se gasta en publicidad televisiva nacional, tanto en las grandes cadenas como en las emisoras locales.⁴³

Inevitablemente, la programación televisiva —y la situación es similar en la radio— está esencialmente bajo el control de los departamentos de venta de unas pocas grandes empresas con gran poder, a las que no les preocupa promocionar la cultura, sino que lo que pretenden es maximizar las ventas y las ganancias llegando a la máxima audiencia posible. El resultado son unos programas «ultraconservadores» y que «atraen al mínimo común denominador del público».^{44-iv}

Igual que sucede con los cómics, hay diferencias sustanciales de opinión entre los especialistas en radiotelevisión acerca de los efectos de esos programas en las audiencias adultas e infantiles. No obstante, todos los observadores informados —excepto los pertenecientes a la propia industria, por supuesto— son muy críticos con el nivel general de la

^{iv} La crítica de la publicidad de Baran y Sweezy se desarrolla más plenamente en sus «Tesis sobre la publicidad» (incluido en este mismo número) y en el capítulo «The Absorption of the Surplus: The Sales Effort» de *Monopoly Capital*, pp. 112-141. [Traducción castellana: «La absorción de excedentes: las campañas de ventas» de *El Capital Monopolista*, Siglo XXI Editores, México D.F., 1968, pp. 93-115.]

oferta de programación. Esa condena generalizada de la televisión y de la radio parte, desde luego, de quienes creen que la industria debería intentar hacer algo más que proporcionar mero entretenimiento, pero también de personas cuyo único interés es evaluar la calidad del entretenimiento que se proporciona.⁴⁵

En 1961, cuando llevaba cuatro meses en el cargo, el presidente de la Comisión Federal de Comunicaciones, Newton Minow, declaraba: «Os invité a que os sentéis frente al televisor cuando la emisora local empieza la emisión, os quedéis allí sentados sin un libro, una revista, un diario, un balance contable o un informe financiero para distraeros y mantengáis la vista fija en el aparato hasta que la emisora finalice la emisión. Os puedo garantizar que lo que veréis es un enorme páramo».⁴⁶ Hay también otros comentarios que van en la misma línea. Walter Lippmann acusa a las compañías de radiotelevisión de «menospreciar y degradar la más potente de todas las instituciones de educación y entretenimiento populares».⁴⁷ Un conciso veredicto fue el pronunciado, irónicamente, por Albert Freedman, productor del fraudulento programa concurso que cobró notoriedad en 1959: «En el contexto de una programación de televisión saturada de asesinatos y violencia, creo que, como entretenimiento, los programas concurso son un soplo de aire fresco».⁴⁸

El exhaustivo informe británico elaborado por la Comisión sobre la Radiotelevisión en 1960 —el denominado informe Pilkington— recoge quejas concretas sobre la inclusión en la programación británica de materiales producidos en los Estados Unidos. «Las críticas no eran una expresión de xenofobia», señalaban los autores del informe, «sino una condena de la baja calidad del producto y de los valores que representa». Y la BBC (o British Broadcasting Corporation) explicó a la Comisión que había tenido que rechazar muchas películas estadounidenses del oeste, un tipo de programa que ocupa una gran proporción de nuestra

propia parrilla televisiva, «debido a que contenían excesiva violencia y sadismo».⁴⁹

Sadismo y crimen, el escaso gusto, la imbecilidad son solo un aspecto de los problemas del entretenimiento de la radio y la televisión. Aún más grave es la persistente mentira de lo que se emite. Se ha dicho que, en el caso de los programas concurso que comenten engaños, una vez que se los descubre, no se permitirá que vuelva a ocurrir. No es de eso de lo que se trata. Lo importante no es la forma particular que toman la estafa y el fraude, sino el hecho fundamental de que son la estafa y el fraude los que continuamente ocupan las ondas.

El predominio de la mentira no se limita a los anuncios explícitos. La mentira también impregna la mayor parte del tiempo televisivo diario. El mundo que nos presenta la televisión no es el mundo real, con sus intereses opuestos, sus componentes irracionales, sus tensiones, pero también sus luchas incesantes y su tremendo potencial de mejora. Es un artificio que evoca una imagen tendenciosa y absolutamente engañosa de la realidad. Como sostenía un estudio:

El análisis de contenido de las series diurnas, los dramas televisivos, las historias breves de las revistas populares y otras creaciones para el entretenimiento ha revelado sistemáticamente que las historias discurrían habitualmente en mundos en los que las mejores personas eran los nativos americanos, en los que los conflictos derivaban fundamentalmente de la inadaptación individual y muy raramente de fuerzas sociales y en los que cualquier desviación de la conducta culturalmente incuestionable conducía a la catástrofe. Se halló que, por lo común, las películas basadas en libros omitían o atenuaban cualquier crítica social que pudiera haber en el original y acentuaban el rol de la justicia poética.⁵⁰

Y uno de los especialistas más conservadores en medios de comunicación añade:

Hay pocas dudas de que la oferta de contenidos dramáticos de la televisión (uno de los tipos de programa más populares en el medio y que representa casi la mitad de la totalidad de la programación) evita muchos temas, personajes, tramas argumentales, situaciones y finales dramáticos legítimos. En la categoría de los programas de debate, hay ciertamente muchas ideas sobre política, religión, economía, raza y otros temas sensibles que jamás reciben una representación adecuada en el servicio de radiotelevisión.⁵¹

Sería un error suponer que esta «fábrica de sueños» se limita a transportar al espectador a un país irreal de hadas y ofrecerle una buena oportunidad para el descanso y el recreo tras un duro día de trabajo y preocupaciones. Más bien propaga actitudes, emociones y concepciones que, por su gran incongruencia con la vida real, acentúan la sensación de soledad, desconcierto, y futilidad de los individuos. Al enturbiar la naturaleza y la causa de su sufrimiento, el proceso de lavado de cerebro que llevan a cabo la televisión y otros medios de comunicación de masas contribuye a la mutilación de las capacidades mentales y emocionales del individuo. Al ayudar a inculcar en él una imagen fantasmagórica de su existencia, lo desarma tanto en el plano social como en el individual. «De este modo, la gente no solamente puede llegar a perder la verdadera visión de la realidad, sino que, en última instancia, su capacidad misma de experimentar la vida puede quedar ofuscada por el hecho de observarla permanentemente a través de una lente azul y rosa».^{52-v}

^v Baran era un ávido lector del trabajo de Adorno y consideraba que su deconstrucción dialéctica de *Un Mundo Feliz* de Huxley (y las implicaciones de su análisis con respecto a otros intelectuales como Orwell o Koestler) era «magistral». Véase Paul A. Baran, *The*

Y como esta farsa que domina el mundo de las comunicaciones de masas se vuelve cada vez más transparente a través de la confrontación diaria con la realidad, el individuo criado bajo su incesante impacto no puede más que perder la fe en lo que lee, mira y escucha. Al aprender desde la niñez que lo que proporcionan los medios de comunicación de masas es en gran medida una estafa, «madura» volviéndose cada vez más cínico con respecto a todos los supuestos valores y verdades que se le insta a aceptar. El conocimiento de que el fraude es la forma normal de vida se mezcla con la impotente sensación de «¿quién soy yo para decir lo que está bien y lo que está mal?». La gente acaba adoptando la actitud que describe [un astuto crítico]:^{vi} «En la sociedad moderna estadounidense existe la secreta convicción, compartida por casi todos y oblicuamente expresada por los medios de comunicación solo en los tabloides y las revistas de denuncia, de que toda la vida pública y todas las instituciones públicas son un fraude. Está ampliamente asumido que la propia sociedad contemporánea es un amaño».⁵³

Y ese pensamiento secreto afecta también a la existencia privada y a las relaciones personales. Descarta por cursi toda referencia a la familia como fuente de armonía y felicidad; desprecia por sentimental todos los cuentos sobre el amor; bosteza a la mera mención del honor, el deber, la solidaridad y la devoción a las ideas. Al reducir el amor a la mera atracción sexual y otras relaciones humanas, a la mera ventaja personal, erosiona el significado de ambas cosas y ayuda a destruir la capacidad misma para el afecto, la gratificación sexual, la amistad y la solidaridad, que han sido siempre las fuentes tanto del sufrimiento humano como de la realización humana.

Political Economy of Growth, Monthly Review Press, Nueva York, 1957, pp. 297-298; Theodor Adorno, *Prisms*, MIT Press, Cambridge (Massachusetts), 1967, pp. 95-117.

^{vi} Las palabras «un astuto crítico» han sido insertadas para reemplazar un error nominal en el borrador del texto.

La conciencia cada vez mayor de la falsedad de lo que comunica el aparato cultural de la sociedad no intensifica la búsqueda de la verdad, la razón y el conocimiento, sino que hace que se extiendan la desilusión y el cinismo. Al resumir los resultados de una encuesta nacional realizada por doce reporteros de la revista *Look* después de los escándalos de los programas concurso en 1959, uno de los editores de la revista, William Attwood, comentaba que «la indignación moral está pasada de moda; no es inteligente enojarse [...] Los estadounidenses no parecen sentir ninguna responsabilidad personal por mejorar la condición moral de la nación».⁵⁴

En la era del capital monopolista, de la infinita manipulación de los individuos por el interés de los beneficios empresariales, las nociones de dignidad individual y responsabilidad, los conceptos de libertad, justicia y honor, son a menudo poco más que residuos obsoletos de anticuadas ideologías generadas por órdenes sociales anteriores. Sin embargo, el desmoronamiento de tales ideas ante las nuevas realidades no significa, como algunos han dicho, el final de todas las ideologías ni el inicio de una era de sobrio pensamiento científico. Marca más bien la evolución de una estructura ideológica hacia otra; la dura, cruda y realista desconfianza de cualquier cosa parecida a un ideal, el desprecio por todo lo que trascienda la realidad inmediatamente tangible, la cínica exposición de la hipocresía de los valores oficialmente profesados: esa es la ideología de nuestra sociedad, la ideología del capital monopolista.

Está en la naturaleza de la «falsa conciencia», que era la definición de ideología de Engels, el no ser meramente un revoltijo de pensamientos desvinculados de la realidad, sino abarcar también una visión de la realidad parcial, sesgada, de medias verdades, que refleja algunos aspectos importantes de esta pero sin abarcar su totalidad.^{vii} Y, bajo el capita-

^{vii} Hace referencia a la carta de Engels a Franz Mehring en 1893, donde introduce el término «falsa conciencia» al definir la ideología. Baran y Sweezy le dan aquí una interpretación sofisticada, conectándola al tratamiento general de la ideología de Marx y

lismo monopolista, la convicción cada vez más extendida de que la cultura dispensada por los medios de comunicación de masas es esencialmente una mentira constituye en sí misma la principal verdad que entiende la conciencia de la sociedad. La verdad cada vez más difundida de que nadie puede poner fin individualmente a esa corriente sistematizada de falsedades es la principal idea que parece comprender una audiencia cautiva de la falsedad.

La percepción de la mentira y la consiguiente proliferación del cinismo solo revelan la mitad de la verdad. La otra mitad continúa sin percibirse. Esa otra mitad tiene que ver con las cada vez mayores posibilidades existentes de forjar una existencia diferente, más racional, más humana. Aunque las únicas tareas merecedoras del esfuerzo cultural de la sociedad —sea como persuasión intelectual, expresión estética o llamamiento moral— son mejorar la comprensión que las personas tienen de la realidad y ampliar la visión que tienen de sus propias potencialidades, el aparato cultural del capitalismo monopolista sirve a fines totalmente opuestos. El propósito de este es hacer que la gente acepte lo que hay, se ajuste a la sórdida realidad existente y abandone toda esperanza, toda aspiración a una sociedad mejor. A no ser que haya unas potentes fuerzas políticas y sociales que detengan esta deriva, es posible que la conjetura de Normal Mailer se vea corroborada por el proceso histórico: «El capitalismo del siglo XIX consumió la vida de millones de trabajadores; el capitalismo del siglo XX bien puede acabar por destruir la mente de la humanidad civilizada».⁵⁵

Engels en *La ideología alemana*. Véase Frederick Engels a Franz Mehring, 14 de julio de 1893, en Karl Marx y Frederick Engels, *Selected Correspondence*, Progress Publishers, Moscú, 1975, pp. 433-437; Karl Marx y Frederick Engels, *Collected Works*, vol. 5, International Publishers, Nueva York, 1975, especialmente pp. 59 y 62.

Notas

1. Definición de «cultura» en el *Oxford Dictionary*. Se trata de una definición algo anticuada y, hoy en día, es habitual subsumir todas las características de una sociedad bajo el término «cultura». El cambio en el uso es sintomático de la pérdida del otrora afilado punto crítico del pensamiento burgués. Al igual que la sustitución de las «ciencias del comportamiento» por las «ciencias sociales» desvía la atención de los determinantes estructurales del pensamiento y las acciones, de la misma forma el significado ampliado de «cultura» oscurece la distinción entre los fundamentos socioeconómicos de la sociedad y su superestructura ideacional. Así, todos los aspectos de la existencia social se sitúan en pie de igualdad —la organización económica y los modales en la mesa; la estructura del poder político y los deportes— y se oscurece peligrosamente la necesidad de otorgar prioridad a lo que realmente cuenta y elaborar una estrategia de cambio social que tenga sentido. [Nota del editor: La edición de 1971 del *Oxford English Dictionary* incluye la definición precisa citada aquí por Baran y Sweezy como una de las principales definiciones de cultura. Esta refleja, como señaló Raymond Williams en su escrito «Marx on Culture»: «uno de los sentidos predominantes {de la palabra} en el siglo XX como término general para el trabajo intelectual, artístico y literario. No hay un término *general* comparativamente adecuado, así que el uso podría estar fácilmente justificado. Pero es bien sabido que la *cultura* se usa en la antropología y la sociología —y de modo más amplio— para describir una forma distintiva de vida, con lo que incluye entonces las artes y el conocimiento, pero también unas prácticas y unos comportamientos mucho más generales». Detrás de estos usos diversos del término cultura, argüía Williams, se esconden cuestiones diferentes, aunque relacionadas, sobre la sociedad. Ocuparse de la cultura como la vida artística e intelectual y el desarrollo de estructuras de comunicación es particularmente relevante para las preguntas planteadas por la tradición marxista con respecto al aparato cultural y la hegemonía cultural. Raymond Williams, *What I Came To Say*, Hutchinson Radius, Londres, 1989, pp. 1999-2002.]
2. Richard D. Altick, «The Spread of Reading», en Eric Larrabee y Rolf Meyersohn (eds.), *Mass Leisure*, Glencoe (Illinois), 1958, p. 44.
3. Phyllis B. Steckler (ed.), *The Bowker Annual of Library and Book Trade Information*, Nueva York, 1964, pp. 38-39.
4. «Probablemente, el público más importante de los libros y las librerías en este país es reducido, muy influyente, fácil de localizar, complicado de alcanzar y difícil de engañar. Vive primordialmente en Nueva York, Chicago y Los Ángeles y en los alrededores». Robert Guttwillig, «What Ails the Book Trade», *The New Leader*, 15 de mayo de 1961.
5. «Of Happiness and Despair We Have No Measure», en Bernard Rosenberg y David Manning White (eds.), *Mass Culture*, Glencoe (Illinois), 1957, p. 521.
6. Una lista de libros de esta clase publicados en los últimos diez años [1954-1964] ocuparía varias páginas. A lo largo de todo este libro [*El capital monopolista*], hemos recorrido a ellos frecuentemente para recabar información factual y para respaldar nuestras propias interpretaciones. Así pues, nuestras notas están salpicadas de ejemplos de esta abundante literatura.
7. Reseña de la obra de Edwin P. Hoyt, *The Golden Rot: A Somewhat Opinionated View of America*, Nueva York, 1964, publicada en el *New York Times*, 3 de noviembre de 1964.

8. Es aquí relevante la historia de Monthly Review Press, editora del presente trabajo [en referencia a *El capital monopolista*]. La editorial nace únicamente como un acuerdo provisional para publicar obras que las editoriales establecidas consideraban que excedían los límites de la crítica permisible. Por supuesto, las editoriales no se expresan así en las notas de rechazo de originales y, en casos concretos, es posible que medien igualmente otras consideraciones. Aun así, cualquiera que conozca la industria editorial reconocerá que dicho tabú es una realidad, y el éxito y el crecimiento de Monthly Review Press, aun careciendo de acceso a las fuentes normales de capital y a los canales normales de publicidad, prueba claramente que la razón del rechazo general a publicar obras de crítica radical no es la falta de mercado.
9. *Statistical Abstract of the United States*, 1963, p. 527; los porcentajes están calculados a partir de las tablas en ibídem, pp. 213 y 328, y de *Historical Statistics of the United States: Colonial Times to 1957*, pp. 139 y 224. A pesar de estos llamativos incrementos, los Estados Unidos siguen estando por detrás de otros países avanzados. En 1952, cuando el número de títulos publicados en los Estados Unidos fue de unos 12.000, la Unión Soviética publicó 37.500, el Reino Unido 18.700, la India 17.400, Japón 17.300 y la Alemania Occidental 13.900. En una tabla de la producción de libros por millón de habitantes en 23 países, los Estados Unidos figuraban cuartos por la cola con 74 millones, por encima solamente de Brasil, la India y China. Los Países Bajos producían nueve veces más libros por millón de habitantes; Checoslovaquia, seis veces, y la Unión Soviética, dos veces y media (R. E. Barker, *Books for All: A Study of the International Book Trade*, UNESCO, París, 1956, p. 21). Tampoco el incremento de más del 50% del número de títulos entre 1952 y 1962 consiguió elevar la posición relativa de los Estados Unidos. Otros países experimentaron incrementos parecidos o superiores: en 1961, la Unión Soviética publicó 74.000 títulos (Steckler, ed. *The Bowker Annual*, 1964, p.75).
10. Robert Lubar, «Henry Holt and the Man from Koon Kreek», *Fortune*, diciembre de 1959.
11. *Concentration Ratios in Manufacturing Industry 1958*. Informe preparado por la Oficina del Censo para la Subcomisión Antitrust y de Monopolios de la Comisión sobre la Judicatura, Senado de los Estados Unidos, 37º Congreso, segunda sesión, Washington, 1962, p. 22.
12. *Business Week*, 30 de diciembre de 1961.
13. Citado en Alan Dutscher, «The Book Business in America», en Rosenberg y White (eds.), *Mass Culture*, p. 129.
14. *Business Week*, 30 de diciembre de 1961.
15. Joseph Marks, «Subsidiary Rights and Permissions», en Chandler B. Grannis (ed.), *What Happens in Book Publishing*, Nueva York, 1957, p. 213.
16. La posibilidad de que un libro se compre para confeccionar el guión de una película de Hollywood es siempre un punto importante a tener en cuenta para el editor, ya que la aparición de la película dispara automáticamente las ventas del libro.
17. Hay un aspecto en el que la importancia que se concede a la fama funciona de manera distinta y, en cierta medida, paradójica. Los autores más famosos son los ya fallecidos y, naturalmente, con el crecimiento de la población, la alfabetización y los ingresos, la demanda de sus obras ha aumentado. El fenómeno se ha visto también estimulado por el culto a los «grandes libros» en los campus universitarios y entre el resto de lectores con aspiraciones culturales. Además, muchos libros de autores fallecidos se pueden publicar sin pago de derechos. Así, la publicación de clásicos, tanto de ficción como de no ficción, ha aumentado enormemente en

años recientes, y la mejor literatura del pasado es ahora más fácil de conseguir, lo que es ciertamente bueno. Sin embargo, esta abundancia de obras del pasado hace que les sea mucho más difícil publicar a los escritores vivos desconocidos. «No tengo nada contra Dante ni Shakespeare», escribe Cecil Hemley, «pero es algo irónico que su competencia les haga las cosas más difíciles a los autores anónimos actuales». Cecil Hemley, «The Problem of the Paperbacks», en Rosenberg y White (eds.), *Mass Culture*, p. 144.

18. Un excelente ejemplo de este tipo de estudios es el texto, frecuentemente reimpresso, de Leo Lowenthal, «Biographies in Popular Magazines», en Leo Lowenthal, *Literature, Popular Culture, and Society*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1961, pp. 109-140. [Nota del editor: donde aparece con el nuevo título de «The Triumph of Mass Idols».]
19. Este proceso de «creación» lo describe brillantemente Albert Van Nostrand en *The Denatured Novel*, Nueva York, 1960; en particular, en el cap. 3, «The Clay Feet of Polk and Franklin».
20. Una noticia literaria breve del *New York Times* (28 de noviembre de 1964) decía lo siguiente: «Patrick Dennis, conocido por ser el autor de *La tía Mame* [un arrollador *best-seller* de la década de 1950], ha escrito una novela sobre un matrimonio a punto de divorciarse titulada *The Joyous Season* [La estación de la alegría], que Harcourt, Brace & World publicarán el 13 de enero. La confianza de la editorial en el libro la demuestra el hecho de que la primera tirada es de 40.000 ejemplares. Twentieth Century-Fox ha comprado la historia para hacer una película. La revista *The Ladies Home Journal* publicará en enero un fragmento de la novela. Todo presagia que será un gran éxito de ventas».
21. «No es probable que exista gran discrepancia entre las opiniones del autor y las de sus lectores cuando estos invierten su propio dinero en comprar sus libros. Aunque, en teoría, es posible que las personas compren libros con los que no están de acuerdo para saber cuáles son exactamente las herejías o los puntos débiles de sus oponentes, no hay ninguna investigación sobre medios de comunicación que haya revelado una tendencia así. Parece que la gente se expone a aquella parte de la oferta de los medios de comunicación que coincide con sus preferencias». Louis Schneider y Stanford M. Dornbursch, *Popular Religion: Inspirational Literature in America*, Chicago, 1958, p. 156.
22. Nueva York, 1956. Para la señorita Hackett, un *best-seller* es cualquier libro que haya vendido al menos medio millón de copias en ese periodo.
23. Véanse *The Christian Century*, 27 de marzo de 1957, y *Statistical Abstract of the United States 1962*, p. 749.
24. Paul Hutchinson, editor de *The Christian Century*, citado en «Have We a “New” Religion?», *Life*, 11 de abril de 1955, p. 143.
25. Schneider y Dornbusch, *Popular Religion*, pp. 19, 23 y 24.
26. William Lee Miller, «Some Negative Thinking About Norman Vincent Peale», *The Reporter*, 13 de enero de 1955, pp. 23-24.
27. John W. Dodds, *American Memoir*, Nueva York, 1961, p. 28.
28. Véase Dwight MacDonald, «A Theory of Mass Culture», en Rosenberg y White (eds.), *Mass Culture*, p. 68.
29. Christopher La Farge, «Mickey Spillane and His Bloody Hammer», en Rosenberg y White (eds.), *Mass Culture*, Glencoe (Illinois), 1957, p. 185.
30. Las obras son, respectivamente: Harold Robins, *The Carpetbaggers*, Pocket Books, 1962 [publi-

- cada en español con el título de *Los insaciables*]; Irving Wallace, *The Chapman Report* [El informe Chapman], New American Library, 1962, y Evan Hunter, *Strangers When We Meet*, Pocket Books, 1959, 1960 [la versión cinematográfica de la novela se tituló en español *Un extraño en mi vida*].
31. Van Nostrand, *The Denatured Novel*, p. 134. Este valioso trabajo contiene abundante información sobre el estado de la ficción americana contemporánea.
 32. *New York Times*, 10 de octubre de 1961.
 33. Estado de Nueva York, *Report of the New York State Joint Legislative Committee Studying the Publication and Dissemination of Offensive and Obscene Material*, marzo de 1958, p. 69. James D. Hart sugirió una circulación incluso mayor en *The Popular Book: A History of America's Literary Taste*, Nueva York, 1950, p. 286, donde el consumo de libros de cómic se sitúa en 25 millones de ejemplares a la semana, o sea, 1.300 millones al año. Véase Rosenberg y White (eds.), *Mass Culture*, p. 187. El mercado de este tipo de materiales incluye, por supuesto, a muchos adultos.
 34. Coulton Waugh, *The Comics*, Nueva York, 1947, p. 334.
 35. Waugh, *The Comics*, p. 333.
 36. Leo Bogart, «Comic Strips and Their Adult Readers», en Rosenberg y White (eds.), *Mass Culture*, p. 190. [Nota del editor: Como el título de arriba indica, Bogart estaba más interesado aquí por las tiras de cómic que por los libros, pero Baran y Sweezy claramente creían que la observación tenía una aplicación más amplia a los libros de cómic.]
 37. Citado en *Report of the New York State Joint Legislative Committee*, p. 68.
 38. Harvey J. Levin, «Economic Structure and the Regulation of Television», *Quarterly Journal of Economics*, agosto de 1958, p. 427.
 39. Leo Bogart, *The Age of Television*, 2ª ed., Nueva York, 1958, p. 187. [Nota del editor: Para un análisis del papel de la Comisión Federal de Comunicaciones en la promoción del oligopolio en la industria de la comunicación, véase Leo Huberman y Paul M. Sweezy, «Behind the FCC Scandal», *Monthly Review*, abril de 1958, pp. 401-411.]
 40. Leo Bogart, «American Television: A Brief Survey of Research Findings», en *Journal of Social Issues*, n.º 2, 1962. Se cree que los niños pasan de 2 a casi 3 horas al día viendo la televisión entre semana, y hasta 10 horas los sábados y los domingos, y son los niños de entre 11 y 13 años los que más horas pasan frente al televisor. Véase Bogart, *The Age of Television*, especialmente el cap. 4.
 41. Sebastian de Grazia, *Of Time, Work, and Leisure*, Nueva York, 1962, p. 125.
 42. *Variety*, 21 de octubre de 1959, citado en Meyer Weinberg, *TV in America: The Morality of Hard Cash*, Nueva York, 1962, p. 142.
 43. Bogart, *The Age of Television*, p. 193.
 44. Sydney W. Head, *Broadcasting in America: A Survey of Television and Radio*, Boston, 1956, p. 262.
 45. «El drama, la comedia y las variedades, la música y los concursos son los productos básicos de la dieta diaria de programación televisiva [...] Casi todos ellos pertenecen al ámbito del entretenimiento. Si exceptuamos los noticiarios, a ninguno de ellos le interesan en absoluto las ideas o la información», Bogart, *The Age of Television*, p. 51.
 46. *New York Times*, 10 de mayo de 1961.
 47. Citado en Weinberg, *TV in America*, p. 259.

48. *New York Times*, 9 de noviembre de 1959. Un excelente estudio de los programas concurso es el que aparece en Weinberg, *TV in America*. [Nota del editor: Véase también Leo Huberman y Paul M. Sweezy, «The TV Scandals», *Monthly Review*, diciembre de 1959, pp. 273-281.]
49. *Report of the Committee on Broadcasting* (o Informe de la Comisión Pilkington), HMSO, Londres, 1962, Cmd. 1753, párrafos 109 y 120. [Nota del editor: Sobre el Informe de la Comisión Pilkington, véase Raymond Williams, *Communications*, 2ª ed., Chatto and Windus Ltd., Londres, 1966, pp. 156-159.]
50. Joseph T. Clapper, *The Effects of Mass Communication*, Glencoe (Illinois), 1960, p. 39.
51. Head, *Broadcasting in America*, p. 441.
52. T. W. Adorno, «Television and the Patterns of Mass Culture», en Rosenberg y White (eds.), *Mass Culture*, p. 484.
53. Murray Hausknecht, «The Rigged Society», *Dissent*, invierno de 1960, citado en Weinberg, *TV in America*, p. 268.
54. Citado en Weinberg, *TV in America*, p. 245.
55. Norman Mailer, *Advertisements for Myself*, Nueva York, 1969, p. 436.

Tesis sobre la publicidad

Paul A. Baran y Paul M. Sweezy

Ante el progresivo deterioro y la creciente «americanización» de los medios de comunicación de masas del Reino Unido, el Partido Laborista británico nombró una Comisión, presidida por lord Reith, cuyo encargo era «considerar el papel de la publicidad comercial en la sociedad actual y recomendar si es preciso emprender reformas y, de ser así, qué reformas». Esta Comisión sobre la Publicidad solicitó el testimonio oral y por escrito de diferentes personas empleadas en dicho ámbito, y les envió un cuestionario que cubría los principales puntos sobre los que se les invitaba a efectuar comentarios. Tras ser requeridos también nosotros a reflexionar sobre la cuestión, elaboramos la siguiente declaración, cuyo propósito no es tanto responder a las preguntas planteadas en el cuestionario como presentar una perspectiva más o menos integral sobre este tema de suma importancia. Dado que no estamos adecuadamente informados de la situación existente en Gran Bretaña, nos hemos concentrado en la experiencia estadounidense, entendiendo que gran parte de esta puede ser relevante para los problemas presentes también en otros países.

• Artículo publicado en *Monthly Review*, vol. 65, n° 3, julio-agosto de 2013, pp. 34-42. Traducción de Joan Quesada. El artículo se publicó originalmente en *Science & Society*, vol. 28, n° 1, invierno de 1964, pp. 20-30.

I. La publicidad y la economía

1. Desde el último cuarto del siglo XIX, la industria estadounidense ha sido un sistema oligopolista en el que una pequeña cantidad de grandes compañías han sido responsables del grueso de la producción industrial. En el momento actual, «las ciento treinta y pocas mayores empresas manufactureras representan la mitad de la producción industrial de los Estados Unidos. Las quinientas mayores firmas comerciales de este país comprenden casi dos tercios de toda la actividad económica no agrícola».¹

2. Excepto durante unos pocos periodos, comparativamente breves, de guerra y reconstrucción tras la guerra, la actividad empresarial estadounidense ha estado aquejada de una persistente falta de demanda efectiva en relación con su potencial productivo. En palabras de un especialista en marketing: «Antes, el problema de las empresas era cómo manufacturar y producir bienes; sin embargo, ahora el principal problema ha pasado a ser cómo comercializar y vender bienes».²

3. En condiciones de oligopolio y en respuesta a la insuficiencia de la demanda, se evita la *competencia de precios* y se la sustituye por otras formas de esfuerzos de ventas. «La rivalidad empresarial es hoy en día tan reñida como lo ha sido siempre, o incluso más. Ha aumentado la competencia por la calidad de los productos y los servicios asociados a estos. Sin embargo, muchas de nuestras mayores empresas prestan cada día menos atención a la competencia de precios».³ Una afirmación así es, si acaso, una infravaloración de la situación.

4. Estrictamente, la publicidad debería considerarse meramente como una de las especies del amplio género de los mecanismos de competencia alternativos al precio. Tal vez otros mecanismos igualmente importantes sean la falsa diferenciación de producto, la obsolescencia física y/o «moral» y otras prácticas similares. Sin embargo, es la publi-

dad la que hace posible estas segundas. En palabras del Departamento de Economía de McGraw-Hill:

Hoy en día, las empresas manufactureras están cada vez más orientadas al mercado y alejadas de la producción. De hecho, este cambio ha ido tan lejos en algunos casos que la empresa General Electric, por poner un ejemplo sorprendente, ahora se concibe esencialmente como una organización dedicada a la comercialización, más que a la producción. *Esta idea refluye hacia la empresa y atraviesa toda su estructura hasta el punto de que las necesidades del marketing alcanzan hasta la organización y la agrupación de las plantas de producción, a las que imponen su dictado.*⁴

En las observaciones que aquí siguen, sin embargo, centraremos la atención en la publicidad en los medios de comunicación de masas, tanto para ceñirnos a los términos estipulados por la Comisión, como porque la publicidad, considerada en sí misma, no solo desempeña un papel importante en los esfuerzos de venta alternativos a la competencia de precios, sino que también sirve de complemento indispensable a la mayoría de las demás estrategias de venta. «El trascendental aumento de los gastos publicitarios es señal de un trascendental [...] descenso de la competencia de precios».⁵

5. La creciente «oligopolización» de la economía estadounidense ha estado acompañada de la correspondiente expansión de la publicidad. El gasto en publicidad en periódicos y revistas era en 1890 de más de 76 millones de dólares, unas diez veces mayor que los gastos similares en la época de la Guerra Civil. Para el año 1929, había crecido hasta los 1.100 millones, y representaba ya el 1,38% de la renta nacional, en contraste con el 0,59% que suponía en 1890. El proceso tomó impulso con la aparición de nuevos medios publicitarios (la radio y, sobre todo, la televisión), de manera que en la actualidad el desembolso de las empresas en

publicidad y otros servicios relacionados (agencias publicitarias, empresas de investigación de mercado, consejeros de relaciones públicas y similares) supera los 15.000 millones de dólares anuales (aproximadamente el 4% de la renta nacional). Deberíamos señalar que en dicha cantidad no se incluyen los costes de la investigación de mercado, el diseño con fines publicitarios y otras actividades similares que se llevan a cabo dentro de los procesos mismos de producción o venta. Aunque no existen datos fiables sobre estos, los expertos consideran que no sería aventurado situarlos en unos 10.000 millones de dólares al año.

6. Al valorar los efectos económicos de la publicidad, la teoría económica ha seguido tradicionalmente a Alfred Marshall y ha distinguido entre anuncios «buenos» y «malos», «constructivos» y «combativos». Se elogia los de la primera categoría y se considera que proporcionan información útil sobre nuevos productos y ayudan a «llamar la atención de las personas sobre oportunidades de comprar y vender que tal vez deseen aprovechar».⁶ Otros tipos de publicidad son objeto de condena porque suponen un derroche de recursos y resultan perniciosos, al contribuir a las imperfecciones del proceso de competencia y causar una distribución de la renta distinta de la que existiría en condiciones de competencia más perfectas, además de manipular (y distorsionar) los gustos y las motivaciones de los consumidores.

7. La llegada de nuevos medios publicitarios (radio y televisión) y la proliferación concomitante de la publicidad, aunque no introdujeron ningún argumento sustancialmente nuevo en la discusión *económica* sobre la cuestión, sí que enfatizaron los ya utilizados. Los defensores de la publicidad pueden ahora señalar el potente estímulo del gasto y el consumo que aporta la publicidad moderna, así como resaltar el impulso que confiere a los métodos de producción masiva, a la introducción de nuevos productos y a la consiguiente apertura de nuevas oportunidades de inversión. De vez en cuando, atribuyen también a la publicidad el mérito de proporcionar financiación a los medios de comunicación para llevar a

cabo valiosas actividades culturales como la retransmisión de música clásica o la presentación en televisión de buenas películas, obras de teatro y programas educativos.⁷

8. Los economistas críticos con la publicidad deploran el malbaratamiento masivo de recursos materiales y humanos vinculado al proceso publicitario mismo, así como a otras formas de esfuerzos de venta no basadas en la competencia de precios que esta hace posible: la creciente diferenciación fraudulenta de producto, el lanzamiento de nuevos modelos, cada vez menos fiables y más costosos, de bienes de consumo duraderos, la proliferación de artilugios superfluos, etc.

9. La discusión entre detractores y defensores de la publicidad necesariamente ha de quedar inconclusa, a la vista de las restricciones autoimpuestas al alcance del debate. En general, el rechazo de la publicidad por parte de sus detractores presupone que, en ausencia de esta, continuaría prevaleciendo el pleno empleo. En tal caso, de hecho, los recursos que ahora se destinan a la publicidad serían más útiles si se aplicaran a otros fines, ya que, en palabras de Chamberlin, «como consecuencia del aumento de la demanda del producto anunciado [por efecto de la publicidad], disminuye en la misma proporción la de otros productos».⁸

10. Los defensores de la publicidad argumentan que, al estimular el consumo y la inversión, esta tiene un papel indispensable en el funcionamiento de la economía capitalista. A partir de la experiencia estadounidense, este argumento nos parece sensato. Poca duda cabe, creemos, de que la subutilización crónica de recursos que han sufrido los Estados Unidos durante más de una generación ahora sería mucho más grave de no ser por el espectacular crecimiento de la publicidad en este periodo. Si esto es correcto, se sigue que los intentos de abolir o limitar la publicidad podrían tener graves efectos adversos *si no fueran acompañados de una planificación integral y efectiva destinada a lograr el pleno empleo socialmente deseable*. Es este un tema que los detractores de la publicidad pasan sistemáticamente

por alto y que, ciertamente, debería tener gran peso a la hora de formular nuevas políticas relativas a la publicidad.

II. La publicidad y el consumidor

11. Por lo que respecta a la valoración del impacto general de los medios de comunicación de masas en el público, las opiniones difieren enormemente (véase el apartado IV, más abajo). Existe más consenso entre los expertos con respecto al poder de la publicidad para influir en las compras del consumidor, aunque sigue habiendo desacuerdos sobre la fuerza de dicho poder.

12. Los detractores de la publicidad sostienen que las campañas publicitarias, si son lo bastante grandes, persistentes y faltas de escrúpulos (con métodos tales como la sugestión subliminal y otros parecidos) pueden venderle «casi cualquier cosa» al consumidor. Este argumento lo defienden algunos de los expertos más autorizados en técnicas de marketing, uno de los cuales comenta que «que un producto sea superior significa que lo es a ojos del consumidor. No necesariamente significa que lo sea en términos de valor objetivo o según estudios de laboratorio», e informa de que «los estudios [...] realizados en los últimos doce años muestran definitivamente que los individuos son influidos por la publicidad sin que sean conscientes de dicha influencia. Un anuncio motiva a un individuo a comprar algo, y a menudo este no sabe qué es lo que lo ha motivado».⁹ Los ejemplos más sorprendentes de la capacidad de la publicidad para generar demanda de productos inútiles y hasta perjudiciales los encontramos recientemente en el ámbito de los productos farmacéuticos, cosméticos y demás.¹⁰

13. Los defensores de la publicidad, por otra parte, sostienen que ninguna cantidad de esta, por muy bien conducida que esté, es capaz de inducir al consumidor a adquirir un producto que no represente una

innovación útil o no sea mejor o más barato que lo que ya está disponible en el mercado. Como afirma Rosser Reeves, presidente de la Junta de Dirección de Ted Bates & Co., una de las mayores agencias publicitarias estadounidenses, «si el producto no satisface algún deseo o alguna necesidad del consumidor previamente existentes, la publicidad acabará fracasando».¹¹ El caso que suele citarse con más frecuencia en apoyo de esta opinión es el fracaso de Ford Motor Company a la hora de crear un mercado para su automóvil Edsel a pesar del enorme desembolso publicitario.

14. Es erróneo pretender medir el impacto de la publicidad en los consumidores estudiando la respuesta de estos a campañas publicitarias *específicas*. Dicho impacto solo puede evaluarse adecuadamente si se atiende a la *totalidad* de impulsos bióticos y fuerzas sociales responsables de la formación de los deseos humanos en un contexto histórico dado. Al fijar patrones valorativos, al establecer criterios de éxito, al moldear los temores y las aspiraciones de sus miembros, la sociedad pone los cimientos de los que la publicidad en su conjunto extrae su fuerza vital. El resultado de las campañas publicitarias *individuales* está determinado por una multitud de circunstancias más o menos fortuitas que son particulares de cada caso.

15. Una de las funciones de la publicidad es el *reforzamiento* de los deseos y preferencias de los consumidores, social y/o bióticamente determinados. El deseo de «estar a la altura de los demás», de tener el coche más caro o más nuevo, de equipar el hogar con los artilugios de fabricación más reciente, deriva del «clima» general que prevalece en la sociedad. La publicidad, sin embargo, intensifica tales propensiones y facilita su gratificación. «Madison Avenue [...] funciona como despertador de los deseos durmientes del país».¹²

16. La publicidad proporciona al consumidor una racionalización retroactiva o *ex post facto* de conductas que tal vez le serían inaceptables

sobre otra base. Mientras que quizás un individuo rechazaría el tabaco, el alcohol o la vida disoluta sobre bases racionales, la reiterada confirmación de sus comportamientos que le da la publicidad mitiga sus reticencias a permitirse fumar, beber y otras conductas similares, a pesar de que él mismo las desapruebe.¹³

III. La publicidad y los medios de comunicación de masas

17. Con excepción de las relativamente pocas emisoras de radio no comerciales en FM, *todas* las emisoras de radio y televisión de los Estados Unidos son de propiedad privada y dependen para su financiación de los ingresos publicitarios. Más de dos tercios del presupuesto de diarios y periódicos, a cuyos servicios de anuncios se destina aproximadamente el 27% de todo gasto en publicidad, dependen de la venta de espacios publicitarios.

18. Todos los medios de comunicación de masas reclaman publicidad, y la mayoría de ellos proporciona a los anunciantes distintas clases de servicios y cuentan con los llamados departamentos de comercialización, que colaboran con los anunciantes a la hora de tomar decisiones relativas a la temporalización y la estructura de sus campañas publicitarias.

19. Dado que el volumen de publicidad y el precio que se cobra por espacio (o tiempo) están determinados por el acceso de los medios de comunicación al público (la circulación de los diarios, los rankings de audiencia de las emisoras), la necesidad de obtener ingresos publicitarios obliga a los medios a satisfacer los gustos del espectro más amplio posible de la población. Eso no solo va contra la presencia de demasiados materiales «cultos» o ni siquiera «de cultura media», sino que impulsa con fuerza la cobertura de material sensacionalista como crímenes, desviaciones sexuales y similares.

20. La influencia de los anunciantes en las políticas editoriales de los medios de comunicación de masas no es fácil de determinar. Sin embargo, es importante darse cuenta de que no es preciso presuponer que exista una nefasta connivencia entre los anunciantes y los responsables de las políticas de los medios para explicar la orientación uniformemente conservadora de los posicionamientos editoriales de estos últimos. Tal conservadurismo se explica adecuadamente por el hecho de que los propietarios y los ejecutivos que controlan los medios de comunicación no son en absoluto distintos, en lo que respecta a sus actitudes básicas, su mentalidad y su orientación política, de los propietarios y los ejecutivos de los negocios anunciantes.

21. El diseño de los programas y las políticas editoriales de los medios están sometidos a dos presiones que rivalizan entre sí. Los anunciantes, que, como es natural, pretender llegar al mayor público posible, quieren evitar ponerse en contra a potenciales clientes y, por lo tanto, prefieren que los medios de comunicación sigan una política editorial y de programación conservadora y no controvertida. Sin embargo, es más probable que la oferta de los medios de comunicación despierte el interés del público si los programas contienen materiales novedosos o resultan más absorbentes debido a la tensión que generan los debates, los concursos o la presencia de rivalidades. La solución que suelen adoptar los directores de medios consiste en permitir dicha tensión en áreas *inmateriales*: concursos, deportes, competiciones entre artistas y debates sobre temas públicos más o menos inocuos o con participantes de opiniones no demasiado divergentes.

22. Las economías de escala que se crean mediante los esfuerzos por asegurarse cuentas publicitarias *nacionales* se han combinado con las economías de escala que generan la centralización de la producción de noticias, de la compra de programas y de la adquisición de papel y tinta de periódico para promover rápidamente las fusiones y la concentración de medios de comunicación en el plano *nacional*. Los medios estrictamen-

te *locales* —sobre todo los periódicos, que satisfacen las necesidades de las empresas locales— han atravesado por un periodo de fusiones masivas en el plano local, y la consecuencia ha sido que una gran cantidad, cada vez mayor, de localidades pequeñas y medianas de los Estados Unidos cuentan con un único periódico (a veces, con una edición matutina y otra vespertina). Las consecuencias de todo ello por lo que respecta a la formación de la opinión pública y al funcionamiento de los procesos democráticos resultan autoevidentes.

IV. La publicidad y los valores

23. Es crucial reconocer que la publicidad y los programas de los medios de comunicación de masas patrocinados por ella y a ella vinculados no *crean* valores ni *producen* actitudes de ninguna forma significativa, sino que más bien *reflejan* los valores existentes y *explotan* las actitudes predominantes. Al hacerlo, indudablemente los refuerzan y contribuyen a su propagación, pero no puede considerarse que sean su raíz principal. Existe un amplio consenso entre los especialistas en que las campañas publicitarias tienen éxito, no si intentan *cambiar* las actitudes de la gente, sino si consiguen encontrar la forma de vincularse a las actitudes *existentes* gracias a la investigación de las motivaciones y otros procedimientos parecidos.

24. Ni las pretensiones de estatus ni el esnobismo; ni la discriminación social, racial y sexual; ni el egoísmo y la falta de empatía; ni la envidia, la gula, la avaricia o la falta de escrúpulos en la búsqueda de promoción personal, ninguna de esas actitudes, las *genera* la publicidad, sino que los materiales publicitarios hacen uso de ellas y apelan a ellas en su contenido.

25. La degradación de los estándares culturales y la sustitución del arte por lo *kitsch* en la música, las artes plásticas y la literatura no *derivan*

de la publicidad, aunque la publicidad se ha convertido en el principal patrón y mecenas de los productores de *kitsch* que inundan el mercado. En la medida (no poco considerable) en que los gustos, las preferencias y las necesidades de los mecenas influyen en la obra de los artistas, se puede considerar que los publicitarios son responsables de la corrupción del talento artístico que compran.

26. Es preciso tener presentes los factores a que hacíamos referencia en el párrafo 21 al considerar la influencia que ejercen la publicidad y el diseño. Aunque el deseo de llegar al mayor público posible e influir sobre él motiva la difusión de las producciones menos controvertidas, más trilladas y más cursis, el deseo de aumentar las ventas y dotar a los productos de obsolescencia «moral» estimula la introducción y la difusión de nuevos artículos y nuevos modelos que, en ocasiones, son estéticamente valiosos. La búsqueda de un equilibrio entre ambas exigencias lleva normalmente al abaratamiento y la «dilución» del arte genuino o, directamente, a la perversión de los efectos de las grandes obras de arte al colocarlos en contextos absolutamente incompatibles (como, por ejemplo, cuando se utilizan pinturas de Giotto en anuncios de agencias de viajes, o la arquitectura medieval para promocionar hoteles).

27. A veces se dice que la publicidad es poco perjudicial en realidad porque la gente ya ha dejado de creer en ella. Creemos que es erróneo. El *mayor* perjuicio que causa la publicidad es que nos muestra una y otra vez la prostitución de unos hombres y unas mujeres que prestan su intelecto, su voz, su talento artístico a fines en los que ellos mismos no creen, y nos enseña «la esencial carencia de sentido de todas las creaciones de la mente: palabras, imágenes e ideas».¹⁴ El verdadero peligro de la publicidad es que ayuda a hacer añicos y, en última instancia, destruye nuestra más preciada posesión inmateral: la confianza en que existe un fin último significativo de la actividad humana y el respeto a la integridad del hombre.

28. El nexo causal que explica la naturaleza de los valores, los patrones culturales dominantes y la calidad de las futuras producciones artísticas no puede detenerse en la publicidad. Más bien, este nos lleva a través de la publicidad hasta la estructura subyacente del orden social y económico determinado por el mercado y el beneficio monetario.

29. El hecho de no acertar a reconocer el papel esencialmente instrumental, de mediación, que desempeña la publicidad explica en gran parte el carácter inconcluso de los intentos frecuentemente emprendidos de explorar su impacto y sus efectos. No se puede hacer completamente responsable a la publicidad, que no es sino un mecanismo de refuerzo y difusión, de las actitudes, los patrones culturales y los valores dominantes, pero tampoco se la puede exonerar del todo.

30. El problema de la publicidad *no* es que promueva la conformidad con ciertas normas de conducta y de vida. El problema es que la publicidad necesariamente promueve la conformidad con normas que, según todo criterio racional, carecen de valor o son destructivas para la humanidad.

V. Conclusiones

31. Queda más allá del alcance de este escrito discutir los cambios estructurales en el orden social y económico que serían necesarios para eliminar el impacto negativo de la publicidad en los patrones morales y culturales de la sociedad. Nunca hay que perder de vista que la publicidad forma parte del *modus operandi* de la empresa comercial lucrativa en las condiciones actuales. Como claramente reconocía Pigou hace muchos años, la única forma de «suprimirla completamente» sería «destruyendo las condiciones de la competencia monopolista».¹⁵ La prolongada experiencia de los Estados Unidos con las leyes antitrust ha demostrado de forma concluyente que eso es imposible dentro del marco de una socie-

dad capitalista. De ahí se sigue que la supresión de la publicidad tal y como la conocemos actualmente requeriría la eliminación del capitalismo. Es esta una conclusión que a los socialistas no debería resultarles ni chocante ni molesta.

32. Si nuestra actuación ha de limitarse a la publicidad propiamente dicha, esta debería ir dirigida, no a las empresas que compran publicidad, sino a los medios de comunicación que la transmiten. Mantener radios y televisiones no comerciales, que se nieguen estrictamente a admitir anuncios, soluciona un importante aspecto del problema.

33. Controlar los contenidos de la publicidad en diarios y periódicos presenta enormes dificultades. Cualquier medida en dicha dirección corre el riesgo de entrar en conflicto con los principios de la libertad de expresión. Sin embargo, podrían promulgarse leyes que sometieran a severas penas la publicación o la emisión de anuncios mendaces y engañosos. El principal problema que cabe resolver al respecto es que es preciso aquí *velar por el cumplimiento* de las normativas.

34. La experiencia estadounidense sugiere que la condición más importante para que sea posible acabar con los abusos de la publicidad es que la responsabilidad de probar la veracidad de las acusaciones no recaiga sobre el gobierno, sino que sean los anunciantes quienes hayan de probar su inocencia. Específicamente, una junta de gobierno encargada de la supervisión de la publicidad debería tener la potestad de prohibir ciertos anuncios en vistas de su contenido, a menos que la empresa afectada pudiera probar la veracidad de lo que se afirma en la publicidad. La solución adoptada en los Estados Unidos, en la que se sigue el procedimiento contrario, o sea, que el anunciante puede continuar difundiendo mensajes infundados hasta que la agencia del gobierno implicada logre convencer al tribunal de la falta de fundamento, conduce a una cadena interminable de trámites y litigios que compromete la tarea misma.

35. Debería ser posible prohibir *a priori* la publicidad de ciertos tipos de productos. Igual que está prohibida la publicidad y la venta de narcóticos, podría igualmente prohibirse la publicidad de tabaco, alcohol y otros productos que son perjudiciales.

Notas

1. E. S. Mason, «Introduction», en E. S. Mason (ed.), *The Corporation in Modern Society*, Harvard University Press, Cambridge (Massachusetts), 1959, p. 5.
2. Steuart Henderson Britt, *The Spenders*, McGraw-Hill, Nueva York, 1960, p. 52.
3. Arthur F. Burns, *Prosperity Without Inflation*, Fordham University Press, Nueva York, 1957, p. 83.
4. Dexter Merriam Keezer and Associates, *New Forces in American Business*, McGraw-Hill, Nueva York, 1959, p. 97.
5. T. Scitovsky, *Welfare and Competition*, R. D. Irwin, Chicago, 1951, p. 401n.
6. Alfred Marshall, *Industry and Trade*, Mcmillan and Co., Londres, 1919, p. 305.
7. Paul A. Samuelson, *Economics*, 5ª edición, McGraw-Hill, Nueva York, 1961, p. 138.
8. E. H. Chamberlin, *Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge (Massachusetts), 1933, p. 120.
9. Louis Cheskin, *Why People Buy*, Liveright Publication Corp., Nueva York, 1959, pp. 54 y ss.
10. James Cook, *Remedies and Rackets*, Norton, Nueva York, 1958, pássim; Meyer Weinberg, *TV in America*, Ballantine Books, Nueva York, 1962, pássim.
11. Rosser Reeves, *Reality in Advertising*, Knopf, Nueva York, 1961, p. 141.
12. James Kelly, «In Defense of Madison Avenue», *New York Times Magazine*, 23 de diciembre de 1956.
13. Leon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Row, Peterson, Evanston (Illinois), 1957, pássim.
14. Leo Marx, «Notes on the Culture of the New Capitalism», *Monthly Review*, vol. 11, n° 3/4, julio-agosto de 1959, p. 116.
15. A. C. Pigou, *Economics of Welfare*, 4ª edición, Macmillan and Co., Londres, 1938, p. 199.