

LOS TRABAJADORES DEL MUNDO

Chris Harman

ooooo

Fuente: International Socialism 96

Traductor: Claudia Cinatti

oooooo

Biblioteca Libre
Omegalfa

SUMARIO

Los trabajadores del mundo

PRIMERA PARTE	7
El cuadro de situación a nivel mundial	18
El mito de la desindustrialización	10
Industria y servicios	12
La naturaleza del sector servicios no mercantilizado	14
La naturaleza de la fuerza de trabajo del sector servicios	17
La flexibilización y la clase obrera	21
El mito de la movilidad instantánea	24
SEGUNDA PARTE	31
La economía y la política del sector informal	35
El interjuego de sectores	40
Las maquiladoras	45
Conclusión	52



Chris Harman

Los Trabajadores del Mundo

Parte Primera

La irrupción del movimiento anticapitalista a nivel mundial en los últimos dos años y medio ha planteado muchas preguntas viejas bajo formas nuevas. La más importante es la pregunta por el sujeto/agente –qué fuerzas existen capaces de desafiar al sistema y transformar al mundo.

Para el marxismo clásico, la respuesta era simple. El crecimiento del capitalismo estaba acompañado necesariamente por el crecimiento de la clase a la que explotaba, la clase obrera, y ésta estaría en el centro de la rebelión contra el sistema. Pero hoy tal visión es atacada desde varias direcciones, no meramente de la derecha socialdemócrata de la “tercera vía”, sino también de algunos de los voceros más reconocidos del movimiento anticapitalista. En particular la noción de la “multitud” desarrollada por Michael Hardt y Antonio Negri, es vista ampliamente como una categoría más relevante que la de “clase obrera”.

No es la primera vez que se enfrenta la posición del marxismo clásico. Esto ocurrió varias veces en el curso del siglo XX. La extensión del movimiento revolucionario desde Europa occidental y Norteamérica al resto del mundo enfrentó a la gente con la dura realidad de que la clase obrera no era la “abrumadora mayoría” de la humanidad, sino todavía una pequeña minoría. Esto llevó a una tendencia socialista en Rusia, los narodnikis, a poner su esperanza no en los trabajadores sino en los campesinos. Llevó a otra, los mencheviques, a declarar que la

revolución rusa no podía ser una revolución proletaria, menos aún socialista. Lenin, por el contrario, insistía en el rol central e independiente de la clase obrera, incluso en los años previos a 1917 cuando planteaba que la revolución no produciría un estado obrero sino una “dictadura democrática”. Trotsky fue más allá y adoptó una posición que fue aceptada efectivamente por Lenin en el curso de 1917: los trabajadores tenían que tomar el poder, aunque su éxito final en avanzar hacia el socialismo dependía de la extensión de la revolución a los países más avanzados.

Esto no puso fin a la discusión. Surgió nuevamente tras la revolución rusa con el crecimiento de movimientos revolucionarios en lo que ahora llamamos el tercer mundo. La Comintern stalinizada desde mediados de la década de 1920 confiaba en que la “burguesía nacional” de los países coloniales sería una aliada de la revolución internacional. En 1950 y 60, después de la victoria de la revolución en China y en Cuba, la visión prácticamente dominante en la izquierda a nivel internacional era que los campesinos constituían la principal esperanza para la revolución.

En ese momento sociólogos de moda declaraban que sectores como los trabajadores de las automotrices se habían “aburguesado”, y esto fue aceptado por muchos en la izquierda que los veían como “aristocracia obrera”. Esto comenzó a cambiar sólo después del rol central que jugaron los trabajadores en los eventos del mayo francés en 1968. –pero incluso así los ejemplos de China, Cuba y Vietnam fueron vistos como decisivos en todas partes por fuera de Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelandia y Japón.

Una vez que comenzaron a disminuir las luchas de fines de ‘60 y principios de los ‘70, se retomó el cuestionamiento al rol de la clase obrera. El socialista francés André Gorz escribió un libro cuyo título, *Adiós al proletariado*, representaba la actitud típica de un sector creciente de la izquierda. En Italia, los pensadores “autonomistas” comenzaron a presentar a la clase obrera con empleo seguro como un grupo privilegiado, separado del proletariado “real”. En todas partes, los académicos que habían coqueteado con el marxismo comenzaban

a insistir que las cuestiones de género y etnicidad eran tanto o más importantes que las de clase –y esas categorías, finalmente, fueron ahogadas por un diluvio de “identidades” en competencia.

El ascenso del movimiento anticapitalista ha llevado a intelectuales tan distintos como Susan Goerge, James Petras, Naomi Klein, Michael Hardt y Toni Negri a enfrentar la enorme fragmentación asociada con la “política de identidad”. Pero ninguno de ellos ha puesto a la clase obrera en el centro de la escena. La identificación con los zapatistas llevó a un nuevo énfasis sobre el rol de los campesinos y los pueblos originarios. La respuesta normal a la fragmentación de la política de identidades ha sido llamar a alianzas entre los fragmentos, sin que ninguno juegue un rol estratégico central. En el libro *No logo* de Naomi Klein se presenta a la clase obrera totalmente debilitada por la extensión de la globalización, “un sistema de fábricas errantes que emplean trabajadores errantes”. En *Imperio*, Hardt y Negri intentan teorizar la noción de nuevo sujeto, o “nuevo sujeto social”, la “multitud”:

“En una época anterior la categoría de proletariado se centraba y a veces estaba efectivamente subsumida bajo la de clase obrera industrial cuya figura paradigmática era el obrero masa de fábrica ... Hoy esa clase obrera ha desaparecido de la vista. No ha dejado de existir, pero ha sido desplazada de su posición privilegiada en la economía capitalista”.

Para ellos la “multitud” se transforma en el sujeto del cambio –una suerte de actualización de la coalición arcoiris de las identidades fragmentadas:

“Este es un nuevo proletariado y no una nueva clase obrera industrial ... Se hace cada vez más difícil mantener las distinciones entre el trabajo productivo, reproductivo e improductivo. A medida que el trabajo sale de las paredes de la fábrica se hace cada vez más difícil mantener la ficción de cualquier medida de la jornada laboral y así también separar el tiempo de producción del tiempo de reproducción, o el tiempo de trabajo del tiempo de ocio ... El proletariado

produce todo en su generalidad, en todas partes y durante todo el día” .

Las demandas clave que organizan a esta multitud ya no conciernen a la duración, intensidad o pago del trabajo, sino que se centran en “un salario social y un ingreso garantizado para todos”, ya que “el salario social se extiende más allá de la familia a toda la multitud, incluso a aquellos que están desocupados, porque toda la multitud produce, y su producción es necesaria desde el punto de vista del capital social”.

Se encuentran ecos de estas nociones en todo tipo de escritos que surgen de este nuevo movimiento. Así el filósofo y escritor argentino León Rozichtner ve a las asambleas populares de Buenos Aires como la encarnación de la alternativa al capitalismo:

“Anteriormente, en la era del capital productivo, se podía pensar, con Marx, que el lugar del enfrentamiento radical de las clases explotadas era la fábrica y el sindicato. Ahora, cuando las transformaciones del capital financiero han llegado a dominar a las naciones y a todo el aparato productivo y sus servicios, el campo de la explotación se ha extendido hasta cubrir todos los aspectos de la vida cotidiana: su poder ha penetrado y ha disuelto las relaciones sociales, dispersando a la gente, haciendo antagónico al interés personal con el poder social colectivo; la fábrica ha dejado de ser el único lugar donde nace la fuerza social de resistencia. El campo de la expropiación se ha extendido desde la fábrica al conjunto de la sociedad ... No es sólo la clase obrera industrial la que puede detener el funcionamiento de esta máquina social infernal: es la sociedad en conjunto quien está construyendo dentro de ella la fuerza requerida para enfrentar a la globalización”.

Ciertos cambios en el capitalismo durante el último cuarto de siglo parecen darle la razón a estas visiones. La reestructuración de la producción a nivel internacional ha llevado a la contracción de ciertas industrias y ha relocalizado a otras.

Pero el resultado es muy diferente al que plantean Hardt, Negri y el resto. Lejos de contraerse, la clase obrera internacional ha seguido creciendo. Y las distinciones entre esta clase obrera ampliada y los grupos oprimidos, lejos de volverse marginal, es tan central como cuando Lenin y Trotsky polemizaban contra los narodnikis.

El cuadro de situación a nivel mundial

“La clase obrera (existe) como nunca antes como una clase en sí... con un núcleo de quizás 2.000 millones de personas”, alrededor del cual hay otros 2.000 millones cuyas vidas están “sujetas de forma importante a la misma lógica que su núcleo”. Esto escribí hace tres años. Un estudio detallado de la fuerza de trabajo mundial de Deon Filmer muestra que mis cifras eran bastante correctas. El calculaba que 2.474 millones de personas participaban en la fuerza de trabajo global no doméstica a mediados de los '90. De ellos alrededor de un quinto, 379 millones de personas, trabajaban en la industria, 800 millones en servicios, y 1.074 millones en la agricultura.

Cada sector de la fuerza de trabajo incluye a personas que emplean a otras (grandes capitalistas y pequeño burgueses), personas que son autoempleadas, y personas que hacen trabajo asalariado para otros.

En la agricultura una gran parte de la gente continúa trabajando por su propia cuenta en tierras que poseen o que alquilan. La porción de cultivadores que dependen completamente del trabajo asalariado en todo el mundo todavía es proporcionalmente pequeña –de acuerdo a las cifras de Filmer sólo alrededor del 8%, y del 3,6% en las economías de “bajos ingresos”. Sin embargo, no da cifras de aquellos que dependen parcialmente del trabajo asalariado –y sabemos que esas cifras son muy altas en China (ver más adelante) y el sudeste asiático, que juntos dan cuenta de al menos la mitad de los campesinos en todo el mundo.

La mayoría de la gente a nivel mundial en los sectores industrial y de servicios son asalariados –el 58% de ellos en la industria y el 65% en

los servicios. Pero esto todavía no toma en cuenta una gran parte que son autoempleados o que están involucrados en el trabajo familiar.

Filmer concluía que el número total de empleados en todo el mundo era de alrededor de 880 millones, comparados con alrededor de 1000 millones que trabajaban principalmente por su cuenta la tierra (mayoritariamente campesinos) y 480 millones que trabajaban por su cuenta en la industria y los servicios.

La cifra de “personas empleadas” incluye algunos grupos de no trabajadores así como de trabajadores. Hay un sector de la burguesía que recibe altísimos salarios corporativos, y por debajo de ella, la nueva clase media que obtiene pagos superiores al valor que crea a cambio de ayudar a controlar a la masa de trabajadores. Esos grupos probablemente den cuenta de alrededor del 10% de la población. Esto reduce el tamaño de la clase obrera empleada en el mundo a alrededor de 700 millones, con aproximadamente un tercio de estos en la “industria” y el resto en los “servicios”.

Pero el tamaño total de la clase obrera es considerablemente mayor que esta cifra. La clase también incluye a los que dependen del ingreso que proviene del trabajo asalariado de los parientes o de los ahorros y pensiones que resultan del trabajo asalariado pasado –es decir, esposas no empleadas, niños y personas mayores retiradas. Si se agregan esas categorías, la cifra total de trabajadores a nivel mundial llega a estar entre 1.500 y 2000 millones. Cualquiera que crea que le hemos dicho “adiós” a esta clase no está viviendo en el mundo real.

La dinámica de clase

El estudio de Filmer no ofrece más que una imagen de algo que está sufriendo cambios continuos. La última mitad del siglo ha visto dos procesos relacionados que se extendieron por todo el mundo. Uno ha sido el movimiento de masas de cientos de millones que fueron del campo a las ciudades.

PROPORCION DE LA POBLACION QUE VIVE EN CIUDADES
1970 1995

En todo el mundo 3745

En todos los países en desarrollo 2537

En los países menos desarrollados 1323

Las estimaciones sugieren que para el año 2015, el 49% de las personas en los “países en desarrollo” y el 55% de la población mundial va a vivir en ciudades –y una de cada cinco en ciudades mayores de 750.000 habitantes.

Incluso en los países que frecuentemente se piensan como rurales, la población urbana puede ser la mayoría –el 78% en Brasil, el 73% en México, el 59% en Ecuador y el 56% en Argelia. En otros lugares puede ser enorme –45% en Egipto, 30% en China, 34% en Pakistán y 27% en India.

La extensión de la urbanización está asociada, necesariamente, con la mayor dependencia de la gente con respecto al mercado para su vida. Una familia de pequeños campesinos puede alimentarse, vestirse y procurarse una vivienda, casi completamente a partir del producto directo de su propio trabajo. Los habitantes de las ciudades no pueden hacer esto. Probablemente se mueran de hambre a menos que pueden vender algo –su propio trabajo o los productos de su trabajo. E incluso en el campo se ha visto en las últimas décadas una importancia creciente de la producción para el mercado.

La agricultura frecuentemente es complementada con formas de artesanía o industria primitiva: “Un informe muestra que el 15% de los países en desarrollo donde hay estadísticas recientes disponibles, el porcentaje de la fuerza de trabajo rural que participa en trabajo no rural era del 30 al 40% y seguía creciendo”.

Esta tendencia es muy marcada en China, donde más de 100 millones de personas de hogares campesinos buscan al menos un trabajo asalariado temporario en las ciudades cada año:

“Desde 1980, los campesinos chinos han buscado mejorar sus ingresos trabajando en áreas no agrícolas, tales como empresas de aldeas o villas locales y negocios familiares, o migrando a ciudades para buscar empleo urbano ... En los '90, sin incluir la migración dentro de cada provincia, entre el 15 y el 25% de los trabajadores rurales a nivel nacional migraron a las ciudades por al menos seis meses o más.; el 50% de ellos eran menores de 23 años ... A nivel nacional, la proporción de ingreso no agrícola en el ingreso total de los hogares campesinos ha aumentado del 10% en 1980 al 25% en 1985 y al 35% en 1995.”

Muchos de los que vivían en una comunidad de hogares campesinos trabajarán en empleos asalariados. Avanzar en “dos botes” es un dicho chino que describe a las personas que tienen dos trabajos para poder asegurarse su avance social y económico... para la generación más joven, adquirir empleos no agrícolas se ha vuelto crucial para evitar el destino de la vida campesina y escapar de la pobreza rural”.

En Egipto una muestra de hogares rurales ha demostrado que el 50% de los ingresos venían del trabajo rural y el 25% de “salarios fuera de la aldea”.

Si agregamos a los “semitrabajadores” o “trabajadores campesinos” a estos números de personas que dependen completamente del trabajo asalariado, obtendremos una cifra que debe estar entre el 40 y el 50% de la población mundial. En otras palabras alrededor del núcleo de 1.500 o 2.000 millones de proletarios hay un número similar de semi-proletarios.

El mito de la desindustrialización

El argumento de que la clase obrera ha desaparecido usualmente se basa en impresiones superficiales sobre lo que está ocurriendo con la vieja clase obrera industrial, al menos en las economías avanzadas. Se

habla mucho de la “desindustrialización”, de la “sociedad postindustrial”, o de la “economía inmaterial”.

La reestructuración de la economía a través de sucesivas crisis económicas ciertamente ha causado la desaparición de ciertos antiguos rasgos centrales de la escena industrial. Al mismo tiempo ha habido un aumento de la inseguridad en el empleo y un incremento de la proporción de los puestos de trabajo *part time*, temporarios o de contratos cortos. Pero esto no justifica el reclamo de que la clase obrera ha desaparecido.

Tomemos, por ejemplo, la cifra de trabajadores industriales en la economía más grande del mundo, la de Estados Unidos. A fines de los '80 hubo un gran pánico en Estados Unidos por la “desindustrialización” frente al desafío a la preeminencia industrial norteamericana en campos como la producción automotriz o de computadoras. Pero en 1998 el número de trabajadores en la industria era cerca del 20% mayor que en 1971, casi el 50% más alto que en 1950 y cerca de tres veces el nivel de 1990:

TRABAJADORES EN LA INDUSTRIA EN ESTADOS UNIDOS
1990 → 10.920.000
1950 → 20.698.000
1971 → 26.092.000
1998 → 31.071.000

La cifra de empleos en el sector manufacturero en Estados Unidos hoy está en el nivel más alto de la historia. Las “viejas” industrias no han desaparecido ni se han ido afuera. Como han señalado Baldoz, Koeber y Kraft, “Ahora hay más norteamericanos empleados en la fabricación de autos, buses y autopartes que en cualquier otro momento desde la guerra de Vietnam”.

Este cuadro es completamente distinto del que presentan Hardt y Negri cuando escriben que la tendencia hacia “un modelo de economía de servicios... dirigido por Estados Unidos, el Reino Unido y Canadá. Este modelo implica una caída rápida en los empleos industriales y un aumento correspondiente en el sector servicios”.

Las cifras de Japón son incluso más sorprendentes. La fuerza de trabajo industrial ha crecido a más del doble entre 1950 y 1971 y tuvo otro aumento del 13% en 1998.

El empleo industrial ha caído agudamente en una serie de países en las últimas tres décadas –en Gran Bretaña y Bélgica cayó un tercio, y en Francia más de un cuarto. Pero eso no representa una desindustrialización del conjunto del mundo industrial avanzado, sino más bien una reestructuración de la industria. El número de empleos industriales en los países industriales avanzados de conjunto era de 112 millones en 1998, 25 millones más que en 1951 y sólo 7,4 millones menos que en 1971. Hay un gran peligro de ver al mundo a través del prisma británico o francés, y no ver lo que realmente ocurre a escala global. Así la Italia de Toni Negri puede no ser igual a Estados Unidos o Japón, pero los trabajadores industriales ciertamente no han desaparecido. Hace cuatro años había 6,5 millones, sólo un sexto menos que en 1971.

Industria y Servicios

Estas cifras para el empleo industrial, se debería agregar, subestiman la importancia económica de la industria en general y de la manufactura en particular. Como Bob Rowthorn ha señalado correctamente, “Casi toda actividad económica concebible en la sociedad moderna usa bienes manufacturados... Gran parte de la industrias de servicio en expansión usan gran cantidad de equipamiento”.

La pequeña caída en la fuerza de trabajo industrial total no se debe a que la industria se ha vuelto menos importante, sino a que la productividad por empleado en la industria ha crecido más rápidamente que en los “servicios”. Una cantidad ligeramente menor de empleados manufactureros están produciendo muchos más bienes que hace tres déca-

das. Su importancia para la economía no ha cambiado. Entre 1973 y 1990, la producción en los países de la OCDE creció un promedio de 2,5% al año en la industria, sólo poco menos que el crecimiento del 3,1% de la producción en los servicios. Pero el crecimiento de la productividad en la industria fue de 2,8% al año, y en los servicios sólo del 0,8%. Los trabajadores industriales son tan importantes hoy para la economía capitalista como a principios de los '70. Las declaraciones fáciles como las de Hardt y Negri sobre su menor significación no podrían ser más equivocadas.

Pero esto no es todo. La distinción habitual entre “industria” y “servicios” oscurece más de lo que revela.

La categoría “servicios” incluye muchas cosas que no tienen importancia intrínseca para la producción capitalista (por ejemplo, las horas de sirvientes que proveen placer a los parásitos capitalistas individuales). Pero siempre ha incluido cosas que son absolutamente centrales para éste (como el transporte de mercancías y la provisión de software para computadoras). Más aún, una parte del vuelco de la “industria” al “sector servicios” se debe más a un cambio de nombre, dado que los trabajos son esencialmente similares. Una persona (usualmente un hombre) que trabajaba con una máquina de escribir para un periódico hace 30 años hubiera sido clasificado como un tipo particular de trabajador industrial (un trabajador gráfico); una persona (usualmente una mujer) que trabaja en una terminal de procesador de textos para un periódico hoy será clasificada como una “trabajadora de servicios”. Pero el trabajo desempeñado sigue siendo esencialmente el mismo, y el producto final más o menos idéntico. Una persona que trabaja en una fábrica poniendo comida en una lata para que la gente pueda calentarla y comerla en su casa es una “trabajadora manufacturera”; una persona que trabaja en un fast food que provee idéntica comida a la gente que no tiene tiempo de calentarla en su casa es un “trabajador de servicios”. Una persona que procesa pedazos de metal para hacer una computadora es un “trabajador manufacturero”; alguien que procesa un software para esta computadora en un teclado es un “trabajador de servicios”.

La tendencia en los últimos años fue a que las firmas subcontraten ciertas operaciones que usualmente se hacían “en casa” –por ejemplo el catering y la seguridad. El resultado es que los empleos una vez incluidos en la “industria” ahora aparecen bajo el rubro “servicios”. La Federación de Empleadores de Ingeniería en Gran Bretaña ha señalado que:

“La manufactura crea una gran parte de la industria de servicios a través de la tercerización de áreas tales como mantenimiento, catering y trabajo legal ... La manufactura podría formar hasta el 35% de la economía –más que el generalmente aceptado 20%- si fuera medida usando las definiciones estadísticas apropiadas”.

Rowthorn ha emprendido un desglose estadístico del total de la categoría “servicios” para la OCDE de conjunto. Sus cifras muestran que los servicios relacionados a la producción de bienes daban cuenta del 25% del total del empleo en 1970 y del 32% en 1990. Hay una pequeña caída en los “servicios relacionados a los bienes” –del 76% de todo el empleo al 69%. Pero esta ciertamente no es una transformación revolucionaria en el mundo del trabajo. El señala que en 1990 “los servicios independientes” sólo daban cuenta del 31% de todo el empleo, y concluye que “la producción relacionada a bienes todavía está generando directa o indirectamente alrededor de dos tercios de todo el empleo en las economías avanzadas típicas, a pesar de todo lo que se habla de la economía postindustrial”.

La naturaleza del sector servicios no mercantilizado

Pero incluso las cifras de Rowthorn subestiman considerablemente el tamaño de la clase obrera –la clase cuyo trabajo es esencial para la acumulación de capital. Gran parte de los “servicios independientes” de Rowthorn son esenciales para dicha acumulación en el mundo moderno. En particular dos son absolutamente indispensables para la acumulación capitalista hoy: la provisión de salud y de servicios educativos.

El núcleo del sistema de salud de cualquier país capitalista moderno se preocupa de asegurar que la fuerza de trabajo esté en forma y sea capaz de trabajar. Está allí para asegurar que la próxima generación de fuerza de trabajo esté en forma y bien, y de curar a los miembros de la actual generación si sufren alguna enfermedad que los remueva temporariamente del mercado de trabajo. Incluso donde esta provisión de salud tiene lugar a través del estado, es decir que no se vende ni se compra, todavía es un acompañamiento indispensable para la producción capitalista.

Esto es incluso más cierto para el servicio educativo. Este creció en el siglo XIX cuando el capitalismo descubrió que tenía que entrenar su fuerza de trabajo hasta ciertos niveles básicos de alfabetismo (así como de disciplina) para que sea productiva. A lo largo del siglo XX se extendieron los años de escolaridad, según crecía el promedio de habilidades requeridas por el sistema. En casi todos los países los sectores principales del sistema educativo siguen en manos del estado. Este no lo vende como mercancía. Sin embargo, es indispensable para la producción. Los que trabajan en este sector están trabajando para la acumulación capitalista, aunque no produzcan nada que se venda.

La íntima conexión entre educación y acumulación de capital se enfatiza cada vez que los gobiernos “modernizadores” hacen sus planes para la “reforma” educativa. No ocultan su visión de que la educación (o el entrenamiento) es una inversión para la industria. Es para producir una fuerza de trabajo de masas “flexible” con el promedio de conocimiento de matemática, alfabetización y habilidades tecnológicas y para adaptarla a las necesidades cambiantes del capital según la reestructuración industrial.

La expansión de la educación está relacionada con el aumento en la productividad del trabajo en el “viejo” sector industrial. Por supuesto, este es en parte un resultado de una mayor carga laboral sobre cada trabajador. Pero también es producto de que la fuerza de trabajo tenga el suficiente “entrenamiento” para ajustarse a los cambios. Así un informe reciente sobre la fuerza de trabajo británica mostró que el 37% de los hombres y el 25% de las mujeres dijeron que requerían “niveles

de habilidad tecnológica avanzado o complejo en el trabajo que desempeñan”, mientras que el 51% de operadores de planta dijeron que usaban tecnología informática en sus empleos. La clase capitalista no puede garantizar la existencia de una fuerza de trabajo con el nivel requerido de habilidades “versátiles y adaptables” sin un crecimiento en el sector educativo .

O, para decirlo de otra forma, hay un rápido crecimiento en la productividad de aquellos trabajadores que producen directamente mercancías –y esto había llevado a la reducción en sus cifras en países como Gran Bretaña y Francia (pero no Estados Unidos). Pero este crecimiento de la productividad depende en parte de un aumento en el número de trabajadores cuyo trabajo aumenta la productividad de esos trabajadores que producen mercancías –es decir, un aumento en el número de los trabajadores “indirectamente productivos”.

La cantidad de personas empleadas en los servicios de salud y educación ha crecido continuamente a lo largo del siglo pasado, como parte de la expansión general del capitalismo. Hoy hay más de 10 millones en Estados Unidos (alrededor de uno cada 13 trabajadores) –el capitalismo norteamericano no podría funcionar sin ellos. Al mismo tiempo, sin embargo, la clase capitalista se niega a pagar más de lo estrictamente necesario para obtener sus servicios. Como resultado, la tendencia a largo plazo es que estos se vean llevados cada vez más a condiciones comparables a las de los trabajadores industriales o de oficinas. Varios sistemas de medición del trabajo considerados alguna vez como exclusivos para las “viejas” industrias ahora se aplican a estos sectores –pago por resultados, evaluación y sistema de recompensas, mayor preocupación por el ahorro de tiempo, y códigos de disciplina. En Gran Bretaña en el año 2000 un 6% más de empleados fue sometido a supervisión o evaluación formal que ocho años atrás. Alrededor del 5% más fue sometido a algún tipo de pago individual mediante un sistema de resultados.

Esto no significa que los trabajadores de la salud y la educación son uniformemente “proletarios”. Los hospitales, las escuelas y los colegios están organizados según líneas jerárquicas. Los escalones supe-

riores cobran salarios destinados a arraigarlos al sistema de modo tal que puedan ser usados para imponer el control sobre los más bajos y sobre la clase obrera que es cliente de estas instituciones. Son parte de la “nueva clase media” (o incluso, en el caso de los que están en lo más alto de las elites universitarias, parte de la clase dominante). Pero el grueso de la fuerza de trabajo está sometida a la presión de trabajar al ritmo capitalista para un nivel de remuneración determinado por el mercado de trabajo. Por esta razón son parte de la clase obrera global, aunque muchos continúen considerándose a sí mismos como superiores a la clase obrera manual.

De hecho, están ocurriendo dos procesos relacionados en todas las economías “avanzadas” (y en muchas de las “no avanzadas”). La clase obrera manual tradicional está cada vez bajo mayor presión a medida que el capital intenta exprimir su trabajo directo y de obtener más ganancias de éste. Al mismo tiempo, la nueva clase obrera del sector “servicios que no produce mercancías” está sometida a la proletarización en la medida en que el capital busca reducir el costo de una creciente masa de trabajadores “indirectos”.

La naturaleza de la fuerza de trabajo del sector servicios

Hay un mito ampliamente extendido de que la fuerza de trabajo de los “servicios” consiste en personas bien pagas con control sobre su propia situación laboral que nunca necesitan ensuciarse las manos. Así un columnista de *The Guardian* (y antiguo miembro del SDP) Polly Toynbee escribe: “Hemos visto el cambio en la clase social más rápido en la historia: la masa de la clase obrera en 1977, con dos tercios de las personas en empleos manuales, se redujo a un tercio, mientras que el resto ascendió a un 70% de propietarios y clase media de cuello blanco” Dicen Hardt y Negri:

“Los empleos en gran parte son altamente móviles implicando calificaciones flexibles. Más importante, están caracterizados en general por el rol central que juega el conocimiento, la información, el

afecto y la comunicación. En este sentido muchos llaman a la economía post industrial, economía informal... A través de este proceso de postmodernización toda la producción tiende hacia la producción de servicios, a transformarse en informatizada”.

De hecho, sin embargo, cualquier desglose de las cifras para el empleo en los “servicios” provee un cuadro muy distinto a este. Algunas de las “industrias de servicios” más importantes emplean mayoritariamente “trabajadores manuales” de tipo “tradicional”. Recolectores de residuos, trabajadores de asilos de ancianos, portuarios, camioneros, conductores de micros y trenes, trabajadores postales son parte de la fuerza de trabajo de los “servicios”. Y una parte muy grande. En septiembre de 2001 los sectores de “distribución, hoteles y restaurantes” daban cuenta de 6,7 millones de empleos y los de “transporte y comunicación” de 1,79 millones.

En Gran Bretaña la porción de personas en empleos manuales es, de hecho, mucho mayor de un tercio. El documento *Living in Britain 2000* de la Office for National Statistics muestra que el 51% de los hombres y el 38% de las mujeres plantea que se ubican en sus distintas categorías ocupacionales “manuales” en 1998. Las cifras exageran apenas el número de trabajadores manuales, ya que la categoría de “manual calificado” incluye “capataces” y grupos de “cuentapropistas no profesionales”. Pero contra esto se debe poner el impresionante número de mujeres -50%- en las categorías “intermedias y junior no manuales”, donde los salarios son típicamente más bajos que en la mayoría de las ocupaciones manuales y las condiciones de trabajo son con frecuencia al menos iguales. Un estudio muestra cuánto han cambiado las cosas desde la época en que los trabajadores de oficina eran considerados como un sector por encima de los trabajadores manuales de todo tipo: “Hacia 1978 el promedio de salarios de los hombres semi-calificados había superado al de su contraparte oficinista por primera vez. Además, los trabajadores manuales han conseguido gran parte de las condiciones de empleo tradicionalmente superiores de los trabajadores de oficina.”

En Estados Unidos en 2001, el total de las ocupaciones relacionadas a los servicios de 103 millones de personas incluían 18 millones en “ocupaciones de servicios” rutinarios con un molde decididamente manual (incluyendo casi un millón en “servicios del hogar”, 2,4 millones en “servicios de protección”; 6 millones en “servicios de comida”, 3 millones en “servicios de limpieza y portería”, y 3 millones en “servicios personales”). Entonces había 18 millones en empleos rutinarios de oficina y 6,75 millones de asistentes de ventas.

La gran mayoría de los trabajadores de cuello blanco son mujeres con antecedentes obreros. En Gran Bretaña, un tercio de los trabajadores de oficina tiene antecedentes de trabajo manual, un tercio de trabajo de oficina y sólo un tercio de los denominados “clase de servicios profesional-gerencial”. Mientras que sus abuelas muy probablemente se quedaron en su casa después del matrimonio, criando a la próxima generación de obreros, ellas esperan trabajar toda su vida adulta, combinando el empleo pago con la carga del cuidado de los niños y el trabajo doméstico. Lo que está ocurriendo es una feminización de una importante área del trabajo asalariado. Esto no es lo mismo que decir “aburguesamiento” o incluso “informatización”.

- *De conjunto hay un mínimo de 42 millones de “trabajadores del sector servicios” en ocupaciones manuales o empleos rutinarios de cuello blanco en Estados Unidos. Se debe agregar que estas son ocupaciones que se han expandido más rápidamente en los últimos años con la “creación” de una masa de empleos de bajo salario. Muchos trabajadores en otras categorías ocupacionales hacían un trabajo que era bastante similar -por ejemplo, gran parte de los 3,2 millones de “representantes de ventas” y de los 4,3 millones de trabajadores “técnicos y de apoyo”. Del mismo modo gran parte en el sector de “evaluación de la salud y ocupaciones relacionadas al tratamiento” (83% mujeres, a diferencia de la categoría de “diagnóstico de salud” por encima de ella en la que el 75% son hombres), y muchos de los 5,3 millones de maestros de escuela (75% mujeres)*

Esos grupos juntos constituyen más de la mitad del “sector servicios”. Si les agregamos los 33 millones de trabajadores en industrias manuales tradicionales, tenemos que alrededor de tres cuartas partes de la población norteamericana está compuesta de trabajadores. Si la “clase obrera” ha “desaparecido de la vista” para gente como Hardt y Negri, es porque han mirado en la dirección equivocada.

Por el contrario, las cifras en ocupaciones que frecuentemente son vistas como reemplazando tipos de trabajo tradicionales son muy pequeñas. En Estados Unidos en 2001 había sólo 2,1 millones de matemáticos y científicos especializados en computación. Esas cifras no pueden dar cuenta de una economía “informatizada” donde el trabajo manual sea marginal. Muchos puestos de trabajo del viejo estilo manual o de los empleos rutinarios de cuello blanco pueden exigir las mismas calificaciones básicas en tecnología informática. Pero el número de especialistas en esas habilidades es relativamente pequeño. En Gran Bretaña en 2000, en el punto más alto del boom de internet:

En la primavera de 2000, había 855.000 personas empleadas en ocupaciones relacionadas con TI, un aumento del 45% en sólo cinco años. La región con la proporción mayor de empleados en TI fue Londres, con el 4,8% seguida por el sudeste con el 4,4%. Juntas, esas regiones dan cuenta del 41% de todos los que trabajan en TI ... Irlanda del Norte, Gales y el noreste tenían bajas proporciones de trabajadores en TI, el 1,3%, 1,6% y 1,9% respectivamente”.

No todos los que trabajan por un salario son trabajadores. Hay una “nueva clase media” asalariada pero que recibe sus retribuciones de los gerentes por ayudarlos a controlar al resto de la fuerza de trabajo y se les paga sumas mucho mayores que cualquier valor que puedan crear. Pero este grupo es una porción relativamente pequeña del total de la fuerza de trabajo. Hace 15 años calculaba que:

“El grupo comprende sólo el 9,7% de los hombres entre las edades de 31 y 75 años. Esto parecía coincidir con el tipo de estimación para el tamaño de la “nueva clase media” a la que uno llega sobre la base de las cifras del ingreso, las calificaciones y la autoridad gerencial. Es una proporción significativa, tanto para la población to-

tal y de la fuerza de trabajo de cuello blanco. Pero no se acerca a la clase obrera manual tradicional en tamaño y significación”.

Las estadísticas más actualizadas en Gran Bretaña y Estados Unidos dejan este juicio casi intacto.

La flexibilización y la clase obrera

Un tema central para todos los que ven que la clase obrera está desapareciendo es que los empleos actuales son tan precarios que poco queda de las organizaciones y comunidades permanentes de la clase obrera que solían existir. El argumento incluye las elaboraciones postmarxistas de los últimos 15 años tanto desde los socialdemócratas de la “tercera vía” como de la izquierda “autonomista”.

Estamos atravesando la cuarta gran crisis de la economía mundial en menos de 30 años. Cada crisis ha implicado aumentos repentinos en el desempleo —en algunos casos de forma permanente— y el aniquilamiento de viejos centros de producción establecidos (fábricas, puertos, minas, etc.). También ha acelerado enormemente la reestructuración de la industria, no sólo a nivel nacional sino también regional y global. El capital y sus apologistas han intentado sacar ventaja de los crecientes niveles de desocupación y de los sentimientos de inseguridad de los trabajadores para remodelar la vida de la fuerza de trabajo según sus requerimientos continuamente cambiantes. Sus consignas son la “flexibilidad” en el tiempo, en los métodos y en los mercados de trabajo. Uno de sus gritos de guerra ha sido que “el empleo de por vida pertenecía a una época pasada”. Muchas investigaciones académicas tomaron estos reclamos como verdades incuestionables. Como ha escrito Raymond-Pierre Bodin, Director de la European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions:

“Hoy hablar del desarrollo de formas atípicas de trabajo en las economías occidentales, se ha vuelto un lugar común... Los trabajos que destacan la erosión de las condiciones fordistas de empleo encarnadas en el contrato *full time* permanente como la principal forma de organización de los mercados de trabajo y de integración a la vida social,

ahora son innumerables... el término flexibilidad también parece corresponderse con los cambios que tienen lugar en este campo”.

Pero esto no significa que en realidad el capital haya sido capaz de aplastar la resistencia obrera ante esta flexibilización, o incluso que pueda seguir acumulando sin reproducir continuamente una fuerza de trabajo relativamente permanente. Un estudio reciente de Gran Bretaña muestra que:

“Muchas de las suposiciones comúnmente sostenidas sobre el actual mundo del trabajo deben ser seriamente cuestionadas. Existe una gran brecha entre la retórica familiar y la hipérbola que escuchamos diariamente sobre nuestro mercado de trabajo flexible y dinámico y las realidades de la vida en los lugares de trabajo. La evidencia simplemente no sostiene la visión de que estamos ante la emergencia de un “nuevo” tipo de relaciones de trabajo, que se verían en el “fin de la carrera” y la “muerte del empleo permanente de por vida”.

Frecuentemente no se ven los límites de lo que puede lograr el capital en términos de “mercados laborales flexibles”, porque se mezclan formas bastante distintas de empleo: empleo part time, empleo temporario, empleo en base a contratos a corto plazo y autoempleo de parte de las firmas. Pero el empleo part time también puede ser permanente –como es usualmente entre las mujeres en Gran Bretaña. De modo similar, se renuevan mes a mes, o año a año, los contratos de corto plazo. Estos trabajadores carecen de derechos a largo plazo y son los primeros en ser despedidos cuando golpea la crisis, pero no entran y salen del puesto de trabajo todo el tiempo. Finalmente, los empleos genuinamente temporarios pueden ser indispensables para la producción y son provistos sobre una base de largo plazo pero intermitente por agencias que son firmas importantes y dependen de mantener un pool permanente de trabajo para ofertar a otras firmas.

Esas formas de empleo han crecido en las últimas décadas en diferentes grados y dentro de distintas industrias y países –y frecuentemente dentro de regiones particulares dentro de cada país. Así en España el 35% de los trabajadores estaban en “empleos precarios” en 1992, en

Gran Bretaña y Francia el 16% y en Alemania sólo el 12%. En hoteles y restaurantes el 72% del empleo en todo Europa era precario, pero sólo el 13% en el transporte y las comunicaciones y el 11% en la “intermediación financiera”. Y hubo una concentración de empleo precario entre los trabajadores jóvenes –un tercio de los que están con contrato temporario o de duración fija tienen menos de 25 años y dos tercios menos de 35 años”.

El patrón de conjunto puede ser muy distinto de lo que normalmente se dice. Así, en Europa en la segunda mitad de los '90 no hubo aumento ni en la proporción de autoempleados ni en el “empleo precario”:

“En el año 2000 la población europea con trabajo era de 159 millones de personas, de las cuales el 83% eran empleados y el 17% autoempleados. En 1995, la cifra era de 147 millones con la misma relación entre los autoempleados y los empleados”.

Con respecto al “empleo precario”:

“Mientras que este tipo de empleo aumentó sustancialmente durante la primera mitad de los '90, las proporciones relativas de empleos permanentes y no permanentes quedó casi sin cambios entre 1995 y el año 2000: permanente (82%) no permanente (18%).”

En Europa occidental de conjunto “uno de cada cinco empleos han sido precarios durante los últimos cinco años” –pero esto todavía deja en pie cuatro empleos permanentes de un total de cinco.

En Gran Bretaña, el último informe sugiere que la recuperación económica de fines de los '90 fue acompañada por la caída en el empleo precario: “El 92% de los trabajadores tenían contratos de empleo permanente en el año 2000 comparado con el 88% ocho años atrás... Un mero 5,5% dijo que estaban trabajando con un contrato temporario de menos de 12 meses de duración en el año 2000, comparado con el 7,2% en 1992”. El tiempo real que el trabajador pasa en el mismo puesto no ha cambiado mucho. La proporción de empleados que habían estado en empleos menos de tres meses fue del 5% en el año 2000, la misma que en 1986, y la proporción de los que estuvieron menos de

un año fue del 20% contra el 18% en 1986. En el otro extremo, la proporción en el mismo empleo por más de diez años fue del 31% contra el 29%. El único cambio realmente grande fue la caída en la proporción de trabajadores en el mismo puesto de trabajo por más de dos pero menos de cinco años entre 1996 y 2000, del 21 al 15%.

Estas cifras no prueban, como dicen algunas veces los apologistas del capitalismo, que los sentimientos de inseguridad de la gente estén equivocados. Los trabajadores pueden cambiar de empleo con frecuencia por dos razones diametralmente opuestas –ya sea porque hay una demanda creciente para su trabajo, permitiéndoles mejorar su situación obteniendo un empleo diferente, o porque se ven obligados por los empleadores que se deshacen de trabajadores. Así, por ejemplo, pocas personas estaban dispuestas a dejar voluntariamente sus empleos durante la recesión de 1990-1994 en Gran Bretaña, precisamente porque el empleo generalmente era menos seguro que anteriormente. Y en el “más seguro” año 2000 alrededor del 27% de trabajadores manuales no calificados y semicalificados estuvieron en sus puestos por menos de un año, lo que refleja la recesión que comenzó en la industria manufacturera mientras que en los servicios continuó el boom.

Sin embargo, las cifras muestran que “la duración promedio del empleo ha permanecido relativamente estable desde 1975”. La idea de que la clase obrera había sido “flexibilizada” hasta perder su existencia es completamente errada. La mayoría de la gente continúa trabajando en el mismo lugar, y sujeta a la explotación por los mismos empleadores por períodos de tiempo bastante prolongados. Por esto mismo, tienen el tiempo y la oportunidad de conectarse con la gente que los rodea y de resistir la explotación.

El mito de la movilidad instantánea

La suposición de que el trabajador “permanente” es una cosa del pasado está relacionada frecuentemente con la de que el empleador pue-

de trasladar la producción –y los puestos de trabajo- en cualquier momento.

Así, Hardt y Negri escriben:

“La informatización de la producción y la creciente importancia de la producción inmaterial han tendido a liberar al capital de los límites del territorio, y el capital puede retirarse de la negociación con una población local dada trasladándose a otro punto de la red global...”

Poblaciones obreras enteras, que habían gozado de cierta estabilidad y poder contractual, se han encontrado así en situaciones de empleo cada vez más precarias”,

Esta es una exageración del movimiento del capital y de la facilidad con la que las firmas pueden mover sus operaciones de un lugar a otro.

Como expliqué en otro lugar, el capital como dinero (finanzas) puede moverse con tocar una tecla de la computadora de un lugar a otro (aunque determinados gobiernos todavía pueden impedir sus movimientos). Pero el capital como medio de producción encuentra mucho más difícil hacer esto. Tiene que desinstalar y reinstalar el equipamiento, tiene que arreglar el transporte de las mercancías producidas, encontrar una fuerza de trabajo con los requisitos de calificación, etc. Es un proceso usualmente caro, que toma años y no segundos. Más aún, la producción física depende del transporte de las mercancías a los mercados y por lo tanto la cercanía a los mercados es una ventaja.

El resultado es que la mayor parte de la reestructuración de la industria en las últimas tres décadas usualmente ha ocurrido dentro de las regiones industrializadas del mundo ya existentes. Como explica Rowthorn:

“El mundo desarrollado está ahora mayormente dividido en tres bloques, que comprenden Norteamérica, Europa occidental y Japón. Estos bloques en gran parte se autosostienen con mercancías manufacturadas sofisticadas”.

Así en 1992 las importaciones manufacturadas desde Japón sumaron sólo el 0,74% del PBI de Europa occidental y el 1,5% del de Estados Unidos, mientras que las importaciones manufacturadas desde Europa occidental sólo alcanzaron el 1,2% del PBI de Estados Unidos. Y al mismo tiempo, las importaciones manufactureras totales de Japón desde el conjunto de Asia, incluyendo China y Medio Oriente, fueron menos del 1% del PBI japonés.

Por supuesto, ha habido un cambio en ciertas industrias manufactureras a estados que no eran industrializados hace 40 años –de lo contrario, el fenómeno de los NICs y de ciertas industrias en expansión en los países “subdesarrollados” sería inexplicable. Pero hay poca evidencia a favor de la suposición de que los “países avanzados están abandonando la producción de bienes manufacturados. Gran parte de las actividades manufactureras de uso intensivo de trabajo en las economías avanzadas, tales como textil o ensamblaje, han sido expulsadas de las empresas por crecientes importaciones desde los países en desarrollo”, pero estas importaciones han sido financiados no por la exportación de servicios, sino por “la exportación de otras manufacturas, especialmente bienes de capital y productos intermedios tales como químicos”

Tomadas de conjunto, las importaciones a países avanzados de la OCDE desde países que no son de la OCDE sólo creció del 1 al 2% del PBI entre 1982 y 1992.

Rowthorn estima que el total de la pérdida de empleo de todos los países avanzados en este giro sólo fue de 6 millones de puestos de trabajo, o el 2% de total del empleo (comparado con el desempleo total de alrededor de 35 millones en esos mismos países).

Baloz, Koeber y Kraft señalan que la reestructuración de la industria en Estados Unidos no implicó un flujo neto de empleos al exterior: “Estados Unidos ahora tiene un mayor porcentaje de fuerza de trabajo asalariada que en cualquier otro momento desde los ’50 –y sorprendentemente trabajando más horas”.

Reestructuración significa que gran parte de la producción no tiene lugar en los viejos centros industriales, tales como los que rodean Detroit, sino en el “cinturón del sol” de los estados del oeste y del sur. La mayoría de los trabajadores automotrices norteamericanos ya no trabajan directamente en las “tres grandes” –Ford, General Motors y Chrysler- sino en otras manufacturas transplantes como Honda, Toyota, Nissan, Mitsubishi y Daimler Benz, o para nuevas manufacturas de autopartes desprendidas de GM de modo tal de debilitar a los sindicatos . Esto está lejos del cuadro que alguna vez presentaron de que todos los empleos automotrices en Estados Unidos estaban desapareciendo y habían cruzado la frontera con México.

Para algunas industrias es más fácil moverse que para otras. Por ejemplo, la industria de indumentaria tiene una línea de producción particularmente móvil. El equipamiento básico –tijeras de corte, máquinas de coser, prensas- es liviano, barato y los productos son relativamente fáciles de transportar de una parte del mundo a otra . No es sorprendente que muchas de las historias de fábricas que cierran y se trasladan ante el aumento de los costos laborales u otros costos pertenecen a esta industria. Pero incluso aquí hay limitaciones para la movilidad. La producción de bienes de alta calidad puede estar basada en países avanzados. Había 112.190 trabajadores de la indumentaria en la ciudad de Nueva York en 1990. Y ciertamente no eran todos trabajadores “informatizados” –64.476 eran trabajadores de producción (la mayoría extranjeros) y sólo 13.522 eran “profesionales y gerentes” . En ese momento, el número total de trabajadores de la indumentaria en Estados Unidos estaba alrededor de 300.000.

Otra industria cuya movilidad supuesta ha sido mucho más enfatizada por los comentaristas de izquierda y de derecha es la del software. Implica relativamente poca inversión de capital y los costos de transporte prácticamente desaparecen porque los datos procesados se envían casi instantáneamente por links de telecomunicaciones cada vez más baratos a miles de kilómetros. Los programas de software pueden escribirse en Bangalore en la India por firmas cuyas oficinas centrales están en Chicago, y los boletos de avión ordenados en Londres pueden ser tipiados en terminales de computadoras en Nueva Delhi. Muchos

países del tercer mundo tienen grandes cantidades de hablantes fluidos de inglés altamente educados capaces de hacer estas tareas: la India sola tiene 4 millones de personas con antecedentes técnicos y 55.000 graduados en ingeniería y ciencias por año. Esta industria parece encajar en la descripción de Negri y Hardt de “fuerzas productivas” que están “completamente deslocalizadas”, en las que “los cerebros y los cuerpos ... producen valor” pero sin requerir necesariamente “capital y sus capacidades para orquestar la producción” . Y ciertamente, la producción de software en la India ha estado creciendo a una gran velocidad –de emplear entre 2.500 y 6.800 personas en 1985 pasó a 140.000 en 1996, de las que 27.500 estaban en el sector exportador.

Pero una mirada más detenida a la industria en la India muestra que todavía depende de la inversión de capital fijo y no puede moverse de una localidad a otra en un momento. Bangalore ha crecido y se ha transformado en el centro de software más grande del país porque tiene facilidades, muchas provistas por el estado local, que otras partes del país no tienen. Como explica un estudio sobre la industria:

“A causa de su medio ambiente libre de polvo, el gobierno de la India estableció en Bangalore entre 1956 y 1960 grandes emprendimientos del sector público como Bharat Electronics Limited (BEL) y Hindustan Aeronautics Limited (HAL) junto con laboratorios de investigación de defensa nacional y el Instituto Indio de Ciencias... En los '70 también se ubicó en Bangalore la Organización de Investigación Espacial y Bharat Heavy Electronics Limited (BITEL).

El resultado de esta concentración de industrias electrónicas y aeronáuticas en Bangaloren fue la creación de lazos entre el atraso y lo más avanzado ... Bangaloren fue, por lo tanto, una ubicación natural para la industria de TI y computación ... Más aún, Bangaloren es la capital de estado que tiene muchas ventajas en términos de proximidad a los centros del poder política y las oficinas del gobierno ... y al aeropuerto”.

“Hubo un esfuerzo concentrado de los políticos para crear en Bangalore un medio en el que pudieran florecer las industrias high-tech... El objetivo era proveer las facilidades e infraestructura necesaria para promover la inversión en la industria electrónica, incluyendo el sumi-

nistro garantizado de electricidad, facilidades de telecomunicaciones y un centro de entrenamiento técnico”.

Sin la seguridad de tener garantizado el suministro de electricidad y agua limpia –ninguna de las cuales está garantizada en las ciudades del tercer mundo- la industria no podría haber despegado. De hecho, con la expansión de la industria, las firmas ya no pueden obtener esas cosas sin emprender inversiones costosas por su propia cuenta. Así la firma Infosys “gasta más de 201.000 dólares por cada nueva persona incorporada en gastos de capital y entrenamiento... Los empleados tienen acceso a lo último en tecnología –una política que se espera lleve a una mayor productividad”.

Las firmas que han encontrado una ubicación adecuada para la producción de software y que han invertido en entrenar a la fuerza de trabajo no tienden simplemente a mudarse a otro lado de un momento a otro. Por la misma razón, las firmas con instalaciones existentes en Europa, Japón o Norteamérica no cerraron para mudarse a Bangalore. Sus operaciones en Bangalore han sido una respuesta a las dificultades para reclutar la fuerza de trabajo calificada que necesitan en sus propias localidades. El relativamente pequeño tamaño de la fuerza de trabajo de software en Bangalore es una prueba de esto. “No es un gran empleador, especialmente para los estándares indios. Las estimaciones sugieren que emplea actualmente (en 1996) entre 7.000 y 15.000 personas en Bangalore.” Estas cifras son muy pequeñas comparadas con la fuerza de trabajo global en la industria. Mientras tanto, la escasez de fuerza de trabajo en la India están causando una suba en los salarios de alrededor del 30% al año y algunos pronósticos prevén “un tiempo en el que la India ya no será considerada como un lugar de salarios bajos” porque la industria está empezando a sufrir los problemas ambientales creados por su propia expansión (polución, escasez de electricidad y agua y congestión de caminos).

India en general y Bangalore en particular han encontrado un nicho en el mercado mundial de software. Pero el nicho está limitado en su extensión y no es ciertamente una prueba de que el software como industria simplemente puede venderse de una parte del mundo a otra.

Las cosas son ligeramente diferentes con el procesos menos calificado de ingreso de datos en terminales de computadoras. Esto requiere un equipamientos menos extensivo y sofisticado y un nivel menor de entrenamiento de la fuerza de trabajo. Por esta razón están más dispersas en India que la producción de software. Como en la industria de la indumentaria, las operaciones menos calificadas son más móviles que las calificadas. Pero incluso en esas industrias hay límites. La fuerza de trabajo tiene que tener las habilidades lingüísticas correctas (el urdu fluido no es bueno para el ingreso de datos de las aerolíneas norteamericanas) y tiene que ser entrenada y estar comprometida con la precisión (los errores en el ingreso de datos pueden llevar a gastos considerables), mientras que el equipamiento de comunicaciones (y por lo tanto el suministro de electricidad) tiene que ser confiable. Cuando una compañía tiene todas estas cosas, no va a abandonarlas sin un motivo poderoso.

La producción de software, como la producción capitalista en general, está sujeta a una racionalización y reestructuración reiteradas en momentos de crisis. Esto lleva a que las industrias con base en un mismo lugar se contraigan y desaparezcan, mientras que otras se expandan o emerjan por primera vez. pero no es “fluido” en ser capaz de trasladarse sin esfuerzo de un lugar a otro. La tendencia general del capitalismo hoy es todavía a la producción concentrada en los países avanzados. Algunos tipos de producción se han volcado a unas pocas áreas favorecidas del tercer mundo –los NICs del este y sudeste asiático, y el este de China. Pero el capital todavía encuentra más rentable, en general, ubicarse en las regiones que habían sido industrializadas a mediados del siglo XX. Los trabajadores usualmente pueden recibir un mejor pago aquí, pero la combinación de niveles de calificación establecidos e inversiones existentes en plantas e infraestructura implica que también son más productivos, y producen mucha más plusvalía para el sistema que la mayoría de sus hermanos más pobres del tercer mundo. Esto explica por qué el cuadro de gran parte de América Latina ha sido de un crecimiento promedio muy lento o de estancamiento y para la mayoría de Africa de caída absoluta.

Chris Harman

Los trabajadores del mundo

Segunda Parte

Patrones de empleo: la clase obrera mundial y el “tercer mundo”

El capitalismo ha creado una clase obrera mundial en el último siglo y medio. La industria y el trabajo asalariado existen hoy en virtualmente todo lugar del globo. La clase obrera industrial tiene una presencia mundial. Pero el desarrollo desigual y combinado del sistema implica que está muy desigualmente distribuida entre las distintas regiones. Los cálculos aproximados indican que el 40% de los casi 270 millones de obreros industriales están en los países de la OCDE; en China, América Latina y la ex URSS, alrededor del 15% en cada país, en Asia aproximadamente el 10% y alrededor del 5% en Africa.

Esta desigualdad no sólo existe entre los viejos países industriales y el resto del mundo sino también dentro del “tercer mundo”.

La urbanización y la extensión de las relaciones de mercado no son necesariamente lo mismo que el crecimiento del trabajo asalariado. Esto es especialmente así en países donde la crisis implicó un crecimiento económico más lento o negativo. Así “se informa que el empleo asalariado ha caído en términos absolutos en varios países africanos” –el 33% en la República de Africa Central, 27% en Gambia, 13,4% en Nigeria y 8,5% en Zaire- y las tasas de desempleo urbano en la región fueron del 15 al 25% (un 10% más que a mediados de los '70). Para Africa sub Sahara tomada de conjunto, “El principal empleo

en áreas rurales es el autoempleo”. Aunque la actividad manufacturera da cuenta de alrededor del 20% del empleo en áreas rurales, usualmente es de un tipo muy rudimentario –herrería, elaboración de cerveza, sastrería o molienda, generalmente empresas de una sola persona.

Africa sub Sahara es la excepción más que la norma para el sistema mundial de conjunto, o incluso para sus regiones empobrecidas. En Asia y América Latina ha habido un crecimiento del trabajo asalariado. Pero frecuentemente ha sido por fuera de lo que se suele llamar el sector “moderno” y ha sido acompañado por un aumento igualmente rápido del autoempleo.

En América Latina el número de empleados no agrícolas se elevó de 68 millones en 1980 a 103 millones entre 1980 y 1992 (durante lo que se llamó la “década perdida” de la crisis económica y el estancamiento). Pero los empleados en “grandes empresas” sólo crecieron de 30 a 32 millones. Por el contrario el número de pequeñas empresas creció de 10 a 24 millones, el número de empleados públicos de 11 a 16 millones, en el servicio doméstico de 4 a 7 millones y en el así llamado sector “informal” se multiplicó de 13 a 26 millones. Tomado de conjunto el sector informal y la pequeña empresa de empleo no agrícola, creció del 40% en 1980 al 53% en 1990.

“Los empleos informales per se casi representan un tercio de los trabajadores no agrícolas de la región... La mayor parte del incremento en el sector informal está concentrada en trabajadores cuentapropistas”. En Brasil en 1980, casi la mitad de la población urbana ocupada no eran “empleados formales” , aunque más de la mitad de ellos eran trabajadores asalariados sin la protección formal y los beneficios legales, y 18,4 millones de trabajadores declararon en 1990 que querían tener un empleo formal. Esto no constituye una “desindustrialización” y ciertamente tampoco la desaparición de la clase obrera en América Latina.

La economía india creció a un promedio mayor que la mayoría de los países latinoamericanos durante las últimas dos décadas, aunque partió de un nivel mucho más bajo que la mayoría de ellos. El producto per cápita aumentó, mientras que ha caído en la mayor parte de Amé-

rica Latina, y la porción de la industria en la producción total está ahora alrededor del 19%. Pero el crecimiento en el empleo, como en América Latina, ha sido abrumadoramente en los sectores informales.

En los '80, “a pesar de una aceleración significativa de la tasa de crecimiento industrial... la porción de la manufactura en el empleo total... cayó” con un crecimiento “negativo” del empleo en “el sector manufacturero privado organizado [es decir, el sector formal]”. Entre 1977-78 y 1993-94 la proporción de la fuerza de trabajo masculina urbana en “empleos regulares” cayó del 46,4 al 42,1% (aunque la cifra total aumentó, ya que la población urbana creció masivamente en esos años), mientras que la proporción de los “autoempleados” creció ligeramente del 40,4 al 41,7% y de los empleados casuales aumentó del 13,2 al 16,2%.

La mayoría de los autoempleados de ninguna manera es privilegiada. Un informe de Ahmedabad muestra que sólo un décimo de los hombres autoempleados tienen un “lugar para el negocio”. Un tercio trabajaba en la calle como vendedores, conductores de carros para uno o dos pasajeros, carreros, etc. Hay 200.000 hombres que cargan estos carros en Mumbai, 80.000 en Ahmedabad y 30.000 en Banglore, mientras que Calcuta tiene alrededor de 250.000 vendedores ambulantes.

El patrón que se aplica a India también se aplica, en distintos grados, a Pakistán y Bangladesh . También se encuentra en otros países “en desarrollo y más avanzados”. En Turquía el empleo en “grandes establecimientos manufactureros” era de 979.839 en 1987, contra 550.670 en “pequeñas empresas”. El 44,2% de los trabajadores en el conjunto de la industria estaba en firmas con más de 100 obreros, contra sólo el 24,3% en firmas con menos de 10 trabajadores. No es sorprendente que dado este nivel de concentración de la industria, entre el 50 y el 55% de los trabajadores estaban sindicalizados. Pero la cifra en el sector urbano “informal” era de 1.854.000 en 1988 –y había crecido a 2.152.000 en 1992.

Frecuentemente combinado con el sector informal, están aquellos a los que el capitalismo les niega toda oportunidad de empleo: los desocu-

pados. Sus cifras varían considerablemente de región a región y de país a país –dependiendo en parte, de la facilidad para la gente de sobrevivir de alguna forma en el sector informal. En Medio Oriente de conjunto el desempleo informado es del 15%. Pero alcanza entre el 25 y el 30% en Libia, Argelia, Irán y Yemen. En el gran San Pablo en octubre de 1995 se informó que el desempleo alcanzaba a 1.102.000 personas de una fuerza de trabajo de 8.221.000.

En China el gobierno está siguiendo una política conciente de reestructurar el sector estatal de la economía. El número de empleados en las empresas seleccionadas cayó de 45 millones en 1993 a 27 millones en 1998. Algunos de esos trabajadores encontrarán otros empleos, pero de ninguna manera todos –una fuente nos dice que había sólo 1,54 millones de puestos de trabajo disponibles en agosto de 2001 para los 2,2 millones de trabajadores registrados en las agencias oficiales de empleo en 82 ciudades. Ciertamente muy pocos empleos para responder a las aspiraciones de los millones de personas que vienen a la ciudad desde el campo buscando empleo. Hay “150 millones de vagabundos que vienen del campo que viajan de una ciudad a otra buscando empleo manual”.

La acumulación capitalista está causando un crecimiento rápido de las ciudades en amplias franjas del globo y de las ocupaciones que implican producción para el mercado. En la mayoría de las regiones (aunque no en la mayoría de Africa) hay también un crecimiento en el número que abarca el trabajo asalariado de un tipo relativamente productivo en lugares de trabajo de tamaño medio y grande. Pero es más rápida la expansión de vastas masas de personas que precariamente intentan sobrevivir por medio del trabajo casual, vendiendo cosas en las calles, intentando sobrevivir por su propia cuenta. En un extremo esta masa se funde con la pequeña burguesía propia de pequeño empleador, en otro se funde con la pobreza desesperada de aquellos que no pueden ganarse un sustento –48% de la población urbana de Brasil vive por debajo de la línea de pobreza, y dos de cinco de ellos por debajo del ingreso de “indigencia” necesario para satisfacer exclusivamente las necesidades alimentarias.

La economía y la política del sector informal

¿Cómo se relaciona esta masa de trabajadores del sector informal y cuentapropistas con los trabajadores con empleo “formal”?

Hay una respuesta muy extendida, muy simple y muy equivocada. Que es ver a los trabajadores con empleo permanente como “privilegiados”, como una suerte de “aristocracia obrera”. Ciertamente así les pueden parecer a los que son empujados al sector informal. En el sector formal usualmente hay salarios considerablemente más altos y frecuentemente beneficios por enfermedad, vacaciones pagas y pensiones. En las ciudades del noreste de Brasil se dice que “estar formalmente empleado es casi un privilegio, ya que menos de la mitad de aquellos que quieren esa situación realmente “gozan” de ella”. En India a lo largo de una amplia gama de ocupaciones los trabajadores en el “sector organizado” tienden a ganar mucho más (30, 40 o incluso el 100%) más que los que están en el “sector no organizado”. En China a los trabajadores de las grandes industrias se les prometía usualmente un ingreso garantizado más casa, beneficios por enfermedad y pensiones –y los que migran del interior para buscar empleos fueron excluidos de esas cosas por un sistema de pasaporte interno que les niega el derecho a residir en las ciudades.

Los empleadores, sin embargo, no otorgaron esto por la buena voluntad de sus corazones. Ellos necesitan una cierta estabilidad para su fuerza de trabajo, particularmente cuando se trata de trabajadores calificados a los que no quieren que sus rivales se los quiten durante los momentos de boom. Los estados frecuentemente también quieren esa estabilidad, usando el estado de bienestar para un sector de la fuerza de trabajo urbana como una forma de protegerse contra explosiones repentinas de descontento popular.

Así, por ejemplo, en las décadas posteriores a la revolución de 1910-19 en México, se creó una estructura política que intentaba integrar los sindicatos al partido gobernante, junto con las organizaciones de empleadores y de campesinos. Como explica un académico:

“La política de bienestar promovida por el régimen postrevolucionario estaba gobernada por una lógica de beneficios sectoriales que favorecían a los trabajadores en el sector formal de la economía ... Los mecanismos de seguridad social incluían acceso a una variedad de beneficios además de salud, subsidios por incapacidad, por enfermedad, pensiones de retiro, compensación por accidentes, compensación a las familias en el caso de muerte, pagos por maternidad ... En la medida en que la política de seguridad social daba beneficios estratificados, actuaba de una manera discriminatoria. Esta ha excluido por un lado a los que no trabajan en la economía formal y, por el otro, a los que, si bien trabajan en la economía formal, no pertenecen a los sindicatos. Las preferencias se dan para cuidar a los grupos que están organizados verticalmente por los sindicatos reconocidos por el estado”.

Sin embargo esto no era para hacerle un favor a los trabajadores del sector formal. Sino más bien para proveer un mecanismo para controlarlos, permitiendo que el estado se haga cargo de “otorgar o negar el registro a los sindicatos, que sea capaz de arbitrar en disputas laborales, legalizar huelgas, pronunciar su legalidad o ilegalidad” y tendiendo a transformar a los sindicatos en “instituciones cuasi gubernamentales o cuasi corporativas... donde los representantes sindicales han sido elevados por encima de los que representan”. Toda vez que los trabajadores intentaron actuar por fuera de esas estructuras el estado los reprimió de forma violenta. El beneficiario real era la burguesía mexicana que pudo emerger intacta con un estado ultraestable después de uno de los ascensos revolucionarios más tumultuosos del siglo XX. En 1950 el 10% más rico de la población era 18 veces más rico que el 10% más pobre. En 1970 eran 27 veces más ricos . Los ricos ganaban de esta forma porque habían desarrollado un mecanismo para controlar a los que con su trabajo creaban su riqueza. Y lo más importante que tenía que controlar eran a los que trabajaban en los sectores de la economía “formal” más productivos y avanzados.

Esto jugó un rol similar para los gobernantes de China en el período entre los '50 y los '90. Garantizaba una fuerza de trabajo estable de

trabajadores productivos y con experiencia en las industrias clave donde estaba las principales inversiones de capital.

Frecuentemente parece anti intuitivo decir que los grupos de trabajadores que tienen mejores condiciones que otros no se benefician a sus expensas –ya sea que este argumento se use con respecto a los trabajadores occidentales y del tercer mundo, o en el sector formal de la economía en el tercer mundo y el sector informal. Pero en este el caso el argumento “anti intuitivo” es correcto. En muchas industrias cuanto más estable y experimentada es la fuerza de trabajo, más productiva es. El capital está dispuesto a conceder salarios más altos a ciertos trabajadores en esas industrias porque haciendo esto puede sacar más ganancias de ellos. De aquí la aparente contradicción –algunos sectores de los trabajadores del mundo están a la vez mejor pagos que otros pero son más explotados. Sólo esto explica por qué los capitalistas, motivados sólo por la sed de la ganancia, usualmente no hacen inversiones a gran escala en regiones como Africa, donde los salarios son los más bajos.

Por supuesto, eso no evita que el capital intente continuamente disminuir lo que tiene que pagar –aprovechando las nuevas tecnologías y la reestructuración de la producción para reducir drásticamente sus costos laborales. De ahí que el modelo en gran parte del mundo para la fuerza de trabajo “formal” siga más o menos intacto, pero para ir descascarando sus bordes y para que muchos nuevos empleos sean en el sector “informal”.

La gran masa de la fuerza de trabajo informal en los países “en desarrollo” hoy está compuesta de personas que son nuevos en la fuerza de trabajo urbana –ya sea del interior (como por ejemplo los más de 100 millones de campesinos que buscan empleo en los ciudades chinas) o mujeres y jóvenes que buscan un empleo asalariado por primera vez. Pero el patrón de la acumulación capitalista en las últimas dos décadas implica que no se ha expandido la demanda de trabajo de la industria moderna y productiva a nivel de la escala necesaria para absorberlos dentro de su fuerza de trabajo. La competencia a escala global ha causado un giro hacia formas de producción de “capital intensivo” (con lo

que Marx llamó la creciente “composición orgánica del capital”) que no requieren cantidades masivas de nuevos trabajadores. Como resultado, las únicas vías de entrada a la fuerza de trabajo para ganar un sustento son a través de las formas más exiguas de autoempleo o a través de vender la fuerza de trabajo a un precio tan bajo y en condiciones tan arduas que los pequeños capitalistas en los márgenes del sistema pueden beneficiarse de explotarlos.

Como señala un informe sobre el empleo en América Latina:

“Los empleos informales per se representan casi un tercio de los trabajadores no agrícolas en la región... La mayor parte del incremento en el sector informal está concentrado en trabajadores por cuenta propia ... El resultado de este proceso ha sido una tendencia hacia tasas de desocupación más bajas, pero a un costo de un marcado deterioro en la productividad promedio del trabajo”.

En general el sufrimiento de una gran parte de las masas urbanas en estos países no viene de ser superexplotadas por el gran capital, sino por el hecho de que el gran capital no ve la forma sacar la ganancia suficiente de su explotación. Esto es incluso más claro en Africa sub Sahara. Después de exprimir la riqueza del continente durante el período desde el comienzo del comercio de esclavos hasta el fin del imperio en los '50, los que dominaban el sistema mundial (incluyendo gobernantes locales que llevaban su dinero a Europa y Norteamérica) están dispuestos ahora a descartar a la mayoría de su gente como “marginal” para sus requerimientos.

Marx describió muy bien el proceso por el cual crece el sector informal, observando la sociedad británica hace 150 años:

“Los capitales adicionales formados en el curso normal de la acumulación sirven particularmente como vehículos para la explotación de nuevas invenciones y descubrimientos y las mejoras industriales en general. Pero en su momento el viejo capital también alcanza el momento de su renovación de arriba a abajo, cuando renace en una forma técnica perfeccionada,

en la cual una pequeña cantidad de trabajo será suficiente para poner en movimiento una gran cantidad de maquinaria y materias primas... El capital adicional formado en el curso de la acumulación atrae cada vez menos trabajadores en proporción a su magnitud. El viejo capital ... repele cada vez más trabajadores antiguamente empleados por él.”

“La población trabajadora por lo tanto produce, junto con la acumulación del capital, los medios por los cuales se vuelve relativamente superflua, y se transforma en una relativa superpoblación.

Tan pronto como la producción capitalista toma posesión de la agricultura ... la demanda de la población trabajadora agrícola cae absolutamente ... Parte de la población agrícola está por lo tanto constantemente a punto de pasar al proletariado urbano”.

Esta dinámica produce un componente “estancado” del “ejército activo de trabajadores” con “empleo extremadamente irregular”:

“Sus condiciones de vida caen por debajo del nivel promedio normal de la clase obrera; lo que los transforma en la base de ramas especiales de la explotación capitalista ... caracterizadas por un máximo de tiempo de trabajo y un mínimo de salario ... Crece con la extensión y la energía de la acumulación del mismo modo que avanza la creación de una superpoblación.

Las mismas causas que desarrollan la fuerza expansiva del capital, desarrollan también la fuerza de trabajo a su disposición. La masa relativa del ejército industrial de reserva aumenta por lo tanto con la energía potencial de la riqueza. Pero cuanto mayor es este ejército industrial de reserva en proporción al ejército obrero activo, mayor es la masa de superpoblación consolidada, cuya miseria está en relación inversa a

su tormento en el trabajo ... Este es la ley general absoluta de la acumulación capitalista”.

El interjuego de sectores

Sin embargo este no es el fin de la cuestión. El capitalismo usa a aquellos a los que les niega el sustento. Los usa para ejercer mayor presión sobre los que explota en las áreas más productivas de la economía. El crecimiento de la fuerza de trabajo en el sector informal, lejos de beneficiar a la fuerza de trabajo en el sector formal, ha estado acompañado de un aumento en la explotación de los trabajadores de este sector, y en muchos casos de un deterioro en sus condiciones.

El deterioro es más marcado en Africa, donde la escala de la caída en el salario real de los que tienen trabajo es tan grande que parece increíble. Un informe de 1991 habla de “una caída aguda del salario real... una caída promedio del 30% entre 1980 y 1986... En varios países la tasa promedio ha caído un 10% al año desde 1980 ... El salario mínimo cayó el 20% en promedio durante ese período”.

Hubo “un virtual colapso en Somalia, Sierra Leona y Tanzania... Las caídas de salario observadas fueron mucho mayores que la caída del ingreso per capita en la región ... Los asalariados han cargado con el peso de la crisis ... Los trabajadores, especialmente en las ciudades, han sido pauperizados por la inflación y la devaluación”.

Este colapso de los salarios explica en gran parte la ferocidad de la guerra civil en algunas partes como Sierra Leona, donde el salario inicial de los empleados públicos para las jerarquías más bajas era sólo un quinto de la cifra de 1989, la guerra parecía la única forma de ganar un sustento mínimo para una parte de la población masculina joven.

En América Latina el crecimiento del sector informal en los '80 fue acompañado por una caída de más del 10% en los salarios industriales reales –aunque hubo alguna recuperación a principios de los '90 antes de que la crisis asiática golpeará al continente a fines de la misma década. En India, el salario real en el sector formal no parece haber

declinado. Pero en promedio tampoco ha aumentado durante las casi dos décadas de crecimiento económico.

Tanto en India como en América Latina también ha habido un cambio de ciertos empleos en la gran industria del sector formal al informal. Esto permite a las gerencias reducir sus costos salariales –y ejercer presión sobre la fuerza de trabajo que queda en el sector formal para que acepte peores condiciones. En Gujarat, una de las principales áreas de la industria india:

“El aumento de la porción del trabajo casual en la fuerza de trabajo de la industria local ha sido un cambio fundamental que ocurrió durante los últimos 30 años. Estimo que al menos un 50% de los trabajadores industriales son temporarios o contratados...”

La distinción entre trabajadores permanentes y temporarios... surge de los esfuerzos constantes de la patronal para evitar las leyes y regulaciones laborales para mantener el trabajo lo más barato posible y para lograr la total desprotección de los funcionarios a cargo de implementar las medidas de vigilancia de la legislación ... Los trabajadores temporarios desempeñan generalmente los trabajos no calificados y más duros como carga y descarga, alimentación de maquinarias, empaquetado de productos terminados y limpieza... Su pago diario no excede el salario mínimo oficial por jornada, no tienen ningún beneficio adicional y son fáciles de despedir... Están más allá del alcance de la legislación, carecen por lo tanto de la atención de los dirigentes sindicales, para los que las leyes laborales son el punto de comienzo de todas sus acciones. Las mujeres han contribuido sustancialmente al crecimiento del trabajo casual en la fuerza de trabajo local. También tienen suministro de trabajo proveniente del campo por contratistas que los gerentes consideran como más confiables y menos propensos al ausentismo que los trabajadores locales.”

En partes de América Latina también ha habido una tendencia a que trabajos que antes eran desempeñados por la fuerza de trabajo perma-

nente “formal” ahora se hagan a través del sector informal. El empleo informal solía ser factible sólo “para firmas pequeñas y empresas que toman sólo fuerza de trabajo temporaria, tales como la cosecha y las empresas constructoras ... Esto parece haber cambiado a principios de los ’90... Este fue un momento de recesión y cada vez más firmas (supuestamente pequeñas y medianas) se transformaron en informales para evadir el pago no sólo del salario indirecto sino también de todos los impuestos. Además de esto, una nueva tendencia se hizo más significativa, la así llamada tercerización que significa el reemplazo de los empleados permanentes (mayormente con empleo formal) por proveedores autoempleados ... en los sectores más avanzados de la economía”.

Se debe señalar que esto no implica el fin del sector formal. Todavía tiene ventajas para ciertos empleadores. En Gujarat la patronal no se siente capaz de cumplir sus requerimientos laborales con trabajo temporario o bajo contrato:

“Los trabajadores permanentes reciben beneficios. Sus empleadores contribuyen a los fondos de previsión social, a las pensiones y bonificaciones, licencias pagas e indemnización y son más difíciles de despedir. Generalmente son más calificados o experimentados y son considerados como indispensables y más leales ... Se encuentran en grandes y pequeñas fábricas con una división no rudimentaria del trabajo y una tecnología comparativamente más sofisticada, como la industria de ingeniería.”

Desde el punto de vista de la patronal el uso de trabajo casual y bajo contrato es un arma de doble filo. Les permite reducir los costos laborales e imponer un aumento de la carga laboral sobre los trabajadores. Pero también implica que tienen una fuerza de trabajo más proclive a ser atraída por mejores puestos de trabajo en otros lugares. Y también socava los intentos de presentares como “socios” leales de sus trabajadores.

Uno de los empleadores de Gujarat explicaba:

“No trabajamos con contratistas ... Empleamos a personas conocidas. Necesitamos confianza y la obtenemos a través de recomendaciones. No se atreven a decepcionar. Tienen temor.”

Y como señala Heen Steefkerk, que tiene su propio estudio, el uso de trabajo temporario y por contrato hace más difícil para la patronal pretender que todos son parte de una misma familia feliz:

“Más trabajadores por contrato significa alterar el curso de la transición industrial local. Indican otro clima de trabajo y relaciones laborales cambiantes. Estas tendencias implican una mayor objetivación de las relaciones de trabajo, o, en otras palabras, una mayor alienación social entre los trabajadores y los propietarios o los gerentes”.

En San Pablo, la ciudad industrial más importante de Brasil, el sector formal se contrajo levemente durante la recesión de principios de los '90, para expandirse nuevamente a mediados de la década hasta llegar a ser más grande que hace diez años, y aunque la fuerza de trabajo informal ha crecido cerca del 70% en ese interin, la cantidad de trabajadores con empleo “formal” en el sector privado permaneció más de cuatro veces por encima de la cifra de los trabajadores “informales”. El empleo informal ha mordido significativamente los márgenes de la fuerza de trabajo formal. Pero todavía deja intacta una fuerza de trabajo masiva cuyos empleadores no pueden o no quieren “informalizar”. Es equivocado hablar de “desproletarización”, como hace Paulo Singer. Más bien, lo que está ocurriendo es una reestructuración de la fuerza de trabajo, con las grandes firmas delegando algunas tareas (generalmente poco calificadas y por lo tanto fácilmente desempeñadas por una fuerza de trabajo flotante) a pequeñas firmas, a contratistas o a autoempleados.

Se debe aclarar que este fenómeno no es para nada nuevo en la historia del capitalismo. El empleo casual frecuentemente ha jugado un rol importante en ciertas industrias –por ejemplo en los puertos de Gran Bretaña hasta fines de la década de 1960. Las formas de trabajo bajo contrato son muy viejas –eran muy comunes en las fábricas textiles en

la revolución industrial. En las minas tanto en Gran Bretaña como en Estados Unidos en el siglo XIX los supervisores o capataces reclutaban trabajadores y los propietarios les daban una suma de dinero para pagarles. Esos grupos casuales de trabajadores no siempre se sintieron parte de la clase obrera. Durante años, o incluso décadas, estuvieron separados frecuentemente de las luchas de otros sectores de la clase. Pero su potencial de lucha siempre estuvo planteado, y cuando se transformaba en realidad ésta podía ser muy dura y con matices insurreccionales.

Frederick Engels observó precisamente este desarrollo en 1889 cuando los portuarios de Londres fueron por primera vez a la huelga. Escribió:

“Hasta ahora el extremo este ha estado en un estado de estancamiento y pobreza, su sello era la apatía de los hombres cuyo espíritu había sido quebrado por hambre y que habían abandonado todo tipo de esperanza. Cualquiera que se encontrara allí se perdía física y moralmente. Y ahora, esta gigantesca huelga de los elementos más desmoralizados de todos, los trabajadores portuarios, no la fuerza regular de hombres experimentados, relativamente bien pagos en empleo permanente, sino los que casualmente aterrizaron en el puerto, los Jonás (los desgraciados) que han sufrido el naufragio en todas las otras esferas, hambreados por el mercado, una confusión de vidas quebradas dirigiéndose directamente a la ruina ... Y esta masa desesperada de la humanidad que, cada mañana cuando se abren el puerto literalmente se lanzan a la batalla para ser los primeros para alcanzar al que los hace entrar, esas masas que se reúnen casualmente y cambian todos los días, se han combinado exitosamente para formar una banda de 40.000, mantener la disciplina e inspirar el temor de las poderosas compañías portuarias ... Más allá de cuál pueda ser el resultado de la huelga, significa que el estrato más bajo del extremo este de los obreros ha entrado al movimiento y que el estrato superior lo seguirá pronto...”

Y hay más. Porque por la falta de organización y por la existencia vegetativa pasiva de los trabajadores reales del este, el lumpenproletariado ha tenido hasta ahora la última palabra, proponiéndose como el prototipo y el representante de millones de hambrientos. Esto ahora dejará de ser así. El vendedor ambulante y su especie será empujado atrás, los trabajadores del este serán capaces de desarrollar su propio prototipo y así organizarse”.

Este punto es muy importante. A nivel internacional estamos recién emergiendo de dos décadas de derrotas y desmoralización de los trabajadores en todo el mundo. Esto alimentó el fatalismo sobre la posibilidad de pelear, que se reflejó en una gran cantidad de estudios que describían el sufrimiento de los pobres y los oprimidos, mostrándolos siempre como víctimas, raramente como luchadores. Hay toneladas de material auspiciado por la OIT sobre la “exclusión social” –un tema adecuado para los burócratas que dirigen esos organismos. En estos estudios temas como la “flexibilización” y la “feminización” de la fuerza de trabajo se volvieron formas académicas estereotipadas de minimizar las posibilidades de lucha –aunque algunos de los que llevaron adelante esos estudios intentaron escapar del paradigma en el que estaban atrapados. Los estereotipos le dieron excusas a la burocracia sindical para eviar la lucha. Lo que comienza como un error de evaluación de la posibilidad de lucha se convierte en un obstáculo real para desencadenarla.

Las maquiladoras

Frecuentemente con el discurso del sector informal supuestamente “no organizable”, va asociada la enorme cantidad de literatura sobre las maquiladoras –las unidades de producción establecidas por las multinacionales en los países del tercer mundo que llevan adelante determinadas tareas rutinarias clave en la cadena de producción global. Los arquetipos son los establecimientos textiles de firmas como Gap o Nike en “zonas de libre comercio” o “EPZs” en lugares del tercer

mundo como Indonesia, América Central o Filipinas. Naomi Klein describe esto gráficamente en No Logo:

“Hay al menos 850 EPZs en el mundo ... desparramadas en 70 países y que emplean algo así como 27 millones de trabajadores... Independientemente de dónde esté ubicada la EPZ, las historias de los trabajadores tienen una cierta similitud: la jornada laboral es larga –14 horas en Sri Lanka, 12 horas en Indonesia, 16 en el sur de China y 12 en Filipinas. La gran mayoría de los trabajadores son mujeres, siempre jóvenes, siempre trabajando para contratistas o subcontratistas... llenando órdenes para compañías que tienen sus casas centrales en Estados Unidos, Gran Bretaña, Japón, Alemania o Canadá. La administración es de estilo militar, los supervisores frecuentemente son abusadores, los salarios por debajo de la subsistencia y el trabajo de muy baja calificación y tedioso.

Mientras camino por las calles vacías de Cavite (en Filipinas), puedo sentir la impermanencia amenazante, la inestabilidad subyacentes de la zona. Las fábricas que parecen cobertizos están conectadas tan levemente con el país que las rodea ... que parece como si los empleos que llegaron aquí del norte podrían volar rápidamente de nuevo ... El temor invade la zona. Los gobiernos temen perder sus fábricas extranjeras; las fábricas temen perder los compradores de sus marcas; y los trabajadores temen perder sus empleos inestables. Estas fábricas están construidas en el aire, no en la tierra.”

Estos relatos son una exposición brillante de la avaricia y la inhumanidad de los que dirigen las multinacionales. Pero como muchos estudios académicos ortodoxos sobre la fuerza de trabajo informal (especialmente los auspiciados por la OIT), son muy pesimistas cuando se trata de las posibilidades de resistir.

Primero, las multinacionales no pueden simplemente maltratar a sus trabajadores. No es tan fácil como les gustaría a las multinacionales y como piensa la gente, cerrar sus instalaciones y trasladarse a otra parte. Establecer los lazos en una cadena de producción global requiere

un gran esfuerzo de las multinacionales. Tienen que asegurar los mecanismos para lograr el control de calidad en cada etapa de la producción, los medios de transporte confiables, una fuerte estructura policial para protegerlos de los pequeños rateros, suministro de agua limpia, y sobre todo, una fuerza de trabajo entrenada en los ritmos del trabajo repetitivo durante largas horas. No pueden obtener esto simplemente tomando gente de las calles y después despidiéndolos a su antojo. Esto significa que aunque pueden reclutar miembros de la fuerza de trabajo informal, una vez que estos están empleados probablemente les den algunas de las condiciones de la fuerza de trabajo formal –aunque hagan esto en el medio de un régimen laboral policíaco. Un estudio de las maquiladoras en Honduras, por ejemplo, muestra que los salarios son considerablemente más altos que en el sector informal. El ingreso medio de los trabajadores es de 141 dólares al mes, contra 91 dólares que ganaban los trabajadores en sus empleos anteriores y menos de un dólar al día que tienen para vivir el 47% de la población del país. Una multinacional necesita una fuerza de trabajo de la que pueda extraer el máximo de plusvalía, es decir que trabaje eficientemente y sea capaz de sostener los ritmos de producción impuestos sin sacrificar la calidad.

Cuando Henry Ford empezó la producción en masa, los métodos de línea de ensamblaje en la industria automotriz, veía que la forma más efectiva de explotación estaba en estabilizar una fuerza de trabajo bajo un estricto control gerencial. Thomas O'Brien ha explicado cómo algunas de las primeras multinacionales norteamericanas en operar en América Latina hacían esfuerzos para estabilizar sus fuerzas de trabajo dando mínimas concesiones–vivienda en las torres de la compañía, clínicas de salud, escuelas, instalaciones de deporte, incluso vacaciones pagas. El objetivo era mantener a los trabajadores a un nivel mínimo de aptitud bajo una extendida disciplina gerencial tanto en sus hogares como en el lugar de trabajo. Incluso la notablemente explotadora United Fruit Company vio la posibilidad de beneficiarse de esas medidas.

La misma lógica se aplica a las firmas involucradas en la producción en masa a través de líneas de ensamblaje global. Las funciones clave

que afectan a la calidad del producto (por ejemplo el corte de prendas) son desempeñadas por los empleados con más antigüedad, los trabajadores casuales se usan para tareas que requieren más la fuerza bruta que una mínima calificación. Por supuesto, esto no descarta que las multinacionales evaden ciertos impuestos simulando ante las oficinas del gobierno supuestamente responsables de supervisar el cumplimiento de la legislación laboral de que sus empleados son temporarios, informales o “no organizados”.

Este elemento de estabilidad en la fuerza de trabajo es importante porque significa que los trabajadores pueden resistir y ganar. Las condiciones en muchas de las plantas de indumentaria y calzado en Corea del Sur en la década de 1960 era exactamente iguales a las que describe Naomi Klein. George E Ogle hablaba de “el sudor, la sangre y las lágrimas de las jóvenes mujeres que trabajaban en las industrias de exportación durante los ’60 y los ’70 –textil, indumentaria, electrónica, químicos”:

“El 83% de los empleados de la industria textil son mujeres. Tienen entre 16 y 25 años de edad, y en primer lugar vienen del campo .. Las habilidades usadas en la industria textil se pueden aprender rápidamente. Una vez que las máquinas están en su lugar, lo único que se necesita es el suministro de trabajo constante, barato y diligente. Las mujeres proveen ese trabajo. En 1970 había alrededor de 600.000 mujeres empleadas en la manufactura. Eso era alrededor del 30% de toda la fuerza de trabajo. La mayoría estaba en textiles ... En 1980 había alrededor de un millón y medio de obreras en la minería y la manufactura ... Los encargados de reclutar personal iban al interior para tomar trabajadoras. El contrato de empleo se entendía que era tanto con la familia como con la persona realmente empleada. La familia, era responsable por el trabajo y el comportamiento de su hija en la fábrica. Una vez empleadas, las jóvenes mujeres eran alojadas en dormitorios de la compañía que usualmente estaban ubicados dentro de sus muros.

En la fábrica las mujeres generalmente son supervisadas por hombres. Los hombres esperan una obediencia de estilo tradicional. Suponen una superioridad tradicional. Hablan en órdenes tradicionales y cuando se irritan pueden responder bien con un tradicional golpe en la cabeza o una cachetada”.

Bajo el gobierno militar de Chun Doo Hwan en los '70 y principios de los '80 los intentos de resistencia fueron aplastados con virulencia. El ataque al sindicato de la compañía textil Wonpoog en 1982 era un ejemplo típico:

“La nueva presidente del sindicato .. Kim Sung Koo y un capacitaz en la planta (también del sindicato) fueron golpeados y después despedidos por abandono de sus obligaciones. Dos semanas después, un grupo de hombres, algunos de los cuales pertenecían a la gerencia y otros eran de bandas, tomaron el local del sindicato y secuestraron a la presidente recientemente electa .. Chung Son Soon. Estas bandas la retuvieron durante 17 horas. La golpearon, la amenazaron y la humillaron y después la arrojaron de un auto en algún lugar de las afueras de la ciudad. Descalza y sangrando, regresó a la fábrica. En la planta sus amigos hicieron una sentada... La policía, los gerentes y las bandas se unieron para arrastrar literalmente a los trabajadores afuera de la planta y arrojarlos a la calle. Los miembros del sindicato fueron arrestados”.

Estos métodos quebraron la mayoría de los intentos de los trabajadores de organizarse durante dos décadas. Pero en 1987 el régimen militar entró en un crisis política y el país se vio barrido por movilizaciones que involucraban sectores de la clase media. Con este trasfondo, los trabajadores comenzaron a pelear por sus propios intereses. La revuelta comenzó primero en las grandes firmas, en los chaebols. Más de dos tercios de las firmas con más de mil trabajadores fueron alcanzadas por huelgas. Su ejemplo pronto inspiró a otros:

“Los chaebols se organizaron primero y poco después las firmas de todos los tamaños también se organizaron rápidamente. El entusiasmo se extendió más allá de las fronteras de los

trabajadores industriales de “cuello azul”, y llegó al sector de “cuello blanco” de servicios de salud, investigación en agencias del gobierno, instituciones educativas, y a las compañías de seguro...”

“Alrededor del 33% de los trabajadores coreanos están en pequeñas firmas que emplean entre cinco y cien personas ... Un patrón claro que emergió al comienzo de las irrupciones obreras de 1987 fue que las plantas pequeñas y medianas comenzaron a organizarse a la misma velocidad que los grandes chaebols ... Los trabajadores en esas firmas ampliaron su coraje y su conciencia y se arriesgaron. Subsecuentemente, una buena parte de ellos se ha mantenido organizando asociaciones regionales para la protección mutua.”

Las maquiladoras no son imposibles de organizar. Tampoco los trabajadores en la gran cantidad de pequeños lugares de trabajo que componen gran parte del sector “informal” en América Latina y el sudeste de Asia. Lo que ocurrió en Corea del Sur puede ocurrir en otras partes. Pero para que esto pase se requiere algo más que el enfoque rutinario de la organización que caracteriza a las burocracias sindicales en todo el mundo.

Por ejemplo, un relato de las grandes huelgas textiles de Bombay de 1982-83 da un cuadro distinto del de Corea. La huelga comenzó como un levantamiento semiespontáneo desde abajo (los trabajadores manifestaron en la puerta de la residencia de Datta Samant, que se transformó en la figura de la huelga, para que los “dirija”) y se transformó en una de las huelgas más prolongadas de la historia mundial, que duró un año, involucrando a cientos de miles de trabajadores y dominando la vida política de la capital comercial e industrial de la India. Pero nunca se extendió del sector “organizado” de las grandes plantas a las pequeñas y a los tejedores autoempleados empobrecidos –de hecho muchos huelguistas comenzaron a trabajar en el sector informal sin que nadie los considerara carneros. Esto le permitió a la patronal aguantar durante un año y derrotar a los trabajadores, ya que nunca tuvieron escasez de ropa.

Las condiciones en el sector informal eran terribles:

“Una visita recuerda una de las escenas asociadas normalmente con el comienzo de la revolución industrial: miles de personas durmiendo dentro o cerca de los innumerables cobertizos destartados en los que el ruido ensordecedor de los telares se escucha las 24 horas del día, sin ventilación, sin luz adecuada, los niños haciendo un trabajo tedioso durante horas, polvo y suciedad por todas partes”.

Pero en Corea había una red de activistas dispuestos a soportar las dificultades que implicaba organizar esos lugares y así a sacar ventaja del ascenso más general de la lucha en 1987. Esta red faltaba en Bombay:

“Los sindicatos activos en la industria textil nunca han sentido la urgencia de preocuparse por el bienestar de los trabajadores de los telares entre los que casi no hay sindicalización. Con pocas excepciones los sindicatos prefieren el acceso fácil a los trabajadores ofrecido por las fábricas al trabajo cansador y poco recompensado de organizar a los trabajadores de los telares, aunque todos acuerdan en que el destino de estos últimos es mucho peor y que se necesita la sindicalización”.

Un dirigente sindical que tenía acuerdo con que la organización de estos trabajadores era necesaria se quejaba de la falta de voluntad para emprender esta ardua tarea: “Uno debe estar y vivir con ellos si quiere ganar su confianza”. Hay otras visiones similares que explican la ausencia de actividad sindical en esta área importante. Esta negativa ha tenido serias consecuencias para la organización del trabajo textil en el largo plazo. Permite a la patronal usar la subcontratación como una parte integral de la estrategia de crecimiento de sus empresas.

Las victorias en Corea muestran la posibilidad de organizar a los trabajadores informales y de las maquiladoras, de llevarlos detrás de las luchas iniciadas por los grupos más grandes y más seguros de trabajadores. La derrota en Bombay mostró los peligros para los grupos más seguros de no atraer a la lucha a los trabajadores informales. Los peli-

gros no son simplemente una cuestión de recorte de salarios, pérdida de empleos y deterioro de las condiciones de trabajo. La derrota puede tener un impacto devastador en la sociedad. Durante la huelga había una unidad entre los distintos grupos religiosos y castas que componen las clases más bajas de Bombay. Después de la derrota creció la posición dominante en amplias áreas de la ciudad de Sriv Sena, una organización política basada en la estrategia de poner a los hindúes en contra de los musulmanes, culminando en los asesinatos contra la población musulmana en 1992. La unidad en la lucha había creado una sensación de solidaridad que después atrajo a la vasta masa de trabajadores informales, autoempleados, los pobres desocupados y los sectores empobrecidos de la pequeño burguesía. La derrota llevó a actitudes sectarias y conflictos comunales de la pequeño burguesía que influenciaban a los autoempleados, a los desocupados y a amplios sectores de trabajadores.

Fue un ejemplo vívido de que hay dos direcciones distintas en las que puede encaminarse la desesperación y el encarnizamiento que existe entre las “multitudes” de las grandes ciudades del tercer mundo. Una dirección involucra colectivamente a los trabajadores en lucha y atrae a millones de otros sectores empobrecidos detrás de ellos. La otra implica que los demagogos explotan la sensación de desesperanza, demoralización y fragmentación para dirigir el encarnizamiento de un sector de las masas empobrecidas contra otro.

Por esto la clase obrera no puede simplemente ser vista como un agrupamiento más dentro de la “multitud” o del “pueblo” sin una importancia intrínseca para la lucha contra el sistema.

Conclusión

El cuadro de conjunto no es de desintegración o de declinación de la clase obrera. Sino que a escala mundial la clase obrera es más grande que en cualquier otro momento, incluso si la tasa de crecimiento se ha desacelerado con las crisis sucesivas en la economía mundial y la ten-

dencia en todas partes es hacia formas de producción “capital intensivo” que no emplea masivamente grandes cantidades de personas.

Tampoco es el cuadro en el cual el empleo obrero es transferido a gran escala de las viejas economías industriales del “norte” a las economías previamente agrarias del “sur”. La nueva división internacional del trabajo se está desarrollando principalmente dentro de la “tríada” de Norteamérica, Europa y Japón –con un rol menor de los NICs del este de Asia y la costa este de China. También hay una expansión del empleo industrial dentro de algunas de las ciudades florecientes del “sur” –pero la expansión es desigual, no alcanza a regiones enteras y no se debe principalmente a la transferencia de empleos desde el norte.

En el norte y en el sur han ocurrido repetidas crisis con reorganización de las estructuras de acumulación. Esto está produciendo una recomposición de la clase obrera, similar en escala a las recomposiciones que ocurrieron a la última mitad del siglo XIX cuando la industria pesada empezó a superar a la textil como centro de la acumulación y en los años de entreguerras cuando la industria liviana y los motores comenzaron a avanzar hacia el centro de la escena. Estamos asistiendo a un cambio doble. La producción de ciertas mercancías “inmateriales”, lo que usualmente se clasifica como parte del sector servicios, tiene una importancia creciente, pero involucra formas de trabajo muy similares a las de la industria. Y tienen una importancia creciente ciertas formas de trabajo que en sí mismas no producen mercancías, pero que sirven para mantener y aumentar la productividad de los productores directos.

Como estos sectores son cada vez más importantes para el capital, éste reacciona intentando recortar sus costos laborales, produciendo una creciente proletarización de sectores que tradicionalmente se consideraban de “clase media”. Mientras tanto, hay una mayor presión también sobre los productores directos, con una mayor intensidad del trabajo (disfrazada de “flexibilización”) y, en algunos casos, un aumento en la jornada laboral –el número más alto de horas trabajadas por año se encuentra en Estados Unidos, con 1.991 para los trabajadores de

producción en la manufactura, contra 1.945 en Japón, 1.902 en Gran Bretaña, 1.672 en Francia y 1.517 en Alemania.

La clase obrera no está desapareciendo ni se está aburguesando. No se está transformando en una capa privilegiada. No se está beneficiando del empobrecimiento de amplios sectores del tercer mundo, especialmente Africa. Está creciendo aunque a la vez está siendo reestructurada a nivel global.

La mayoría de la población del mundo todavía pertenece a otras clases subordinadas. En China, el subcontinente indio y gran parte de Africa, los campesinos superan numéricamente a los trabajadores. Hay casos en Africa y partes de América Latina de gente que intenta reestablecerse como pequeños campesinos porque no puede encontrar trabajo en las ciudades. En algunas de las ciudades más grandes del mundo, los trabajadores permanentes son superados numéricamente por una población flotante de autoempleados, de desocupados y de los que tienen empleo casual y ocasional. En los países industriales avanzados todavía existe la vieja pequeño burguesía de los pequeños comerciantes, dueños de bares, pequeños empresarios y profesionales, y junto con ella una nueva clase media de gerentes.

Los trabajadores frecuentemente viven, trabajan y tienen familias ligadas a miembros de estas otras clases. Pueden ser influidos por su estado de ánimo –pero también pueden ejercer una influencia decisiva sobre el estado de ánimo de éstas, como vimos en el caso de los trabajadores textiles de Bombay.

Ciertas cuestiones alientan a estos distintos agrupamientos a pelearse entre sí. Hay luchas comunitarias que unen a todos los que viven en ciertas localidades de clase más baja, independientemente de la forma en la que se ganan la vida. Pueden compartir la experiencia de tomar las calles y de enfrentarse juntos a los estratos más altos de la sociedad. En estas luchas parecen más adecuadas las nociones de “masas”, “pueblo”, “multitud” o las coaliciones arcoiris que la noción de clase. Los ejemplos más reciente de estos ascensos de masas policlasistas fueron la ola de cacerolazos de los barrios de la ciudad de Buenos Aires que barrió a los gobiernos de De La Rúa y Rodríguez Saá del

poder en Argentina a fines de 2001 –y las asambleas barriales que surgieron de ellos.

El mismo movimiento anticapitalista tiene algunas características similares. Su base inicial, como la del primer movimiento de fines de la década de 1960, no estaba compuesta de personas arraigadas en el proceso productivo –eran estudiantes, jóvenes sin empleo permanente, trabajadores que participaron de sus actividades como individuos sin ningún sentimiento claro de identidad de clase, profesionales. Como término descriptivo para estos movimientos, la “multitud” no es completamente equivocado. Una coalición de fuerzas dispares se ha unido para dar una importancia nueva y masiva a la lucha contra el sistema después de dos décadas de derrota y desmoralización.

Pero la glorificación de la disparidad encarnada en el término evita que la gente vea lo que se debe hacer para construir el movimiento. No reconoce que lo que fue tan importante en Génova y Barcelona fue que los trabajadores organizados comenzaron a involucrarse en las protestas. No ubica la deficiencia más importante del movimiento en Argentina hasta la fecha –la capacidad de las burocracias sindicales de levantar una pared entre los trabajadores ocupados por un lado y las asambleas barriales y los movimientos de desocupados por el otro.

El error es ver a los movimientos de grupos sociales dispares como “sujetos sociales” capaces de llevar adelante la transformación de la sociedad. No son capaces de esto. Porque el centro de su base no es la organización colectiva arraigada en la producción, no pueden enfrentar el control sobre la producción que es central para el poder de la clase dominante. Pueden crear problemas a gobiernos particulares. Pero no pueden comenzar el proceso de reconstrucción de la sociedad desde abajo. Y en la práctica, los trabajadores que podrían comenzar a hacer esto juegan sólo un rol marginal en el movimiento. Hablar de “coaliciones arcoiris” o de “multitud” oculta la falta relativa de involucramiento en el movimiento de los que trabajan durante largas jornadas en empleos manuales o rutinarios de cuello blanco –y con horas extras de trabajo impago de crianza de los niños. Disminuye el grado en el que este movimiento sigue dominado por aquellos cuyas ocupa-

ciones les deja la mayoría del tiempo y las energías libres para ser activos. Las teorías de moda sobre la “sociedad postindustrial” se vuelven así una excusa para una estrechez de miras y de acción que ignora a la gran mayoría de la clase obrera.

Lo que ha sido maravilloso en los últimos dos años y medio desde Seattle es la forma en la que una nueva generación de activistas se ha levantado para enfrentar al sistema. Pero lo que cada vez importa más ahora es que esta generación encuentre las vías de relacionarse con las grandes masas de trabajadores ordinarios que sufren bajo el sistema pero tienen también la fortaleza colectiva para combatirlo. Esa es la lección de Génova. Esa es la lección de Buenos Aires. Esa es la lección ignorada por aquellos que dan una visión distorsionada de la realidad de la producción bajo el capitalismo actual, descartando a la clase cuya explotación mantiene funcionando al sistema.

---- o0o ----

