

Nuevas organizaciones empresariales: Vino nuevo en odres viejos

FRANCISCO FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ *

A Paco Amigo, amigo y profesor.
A Toñi, su sufriente compañera.

La crisis consiste precisamente en el hecho de que lo viejo está muriendo y lo nuevo no puede nacer; en este interregno aparece una gran variedad de síntomas morbosos (A. Gramsci).

A quien haya gustado una vez de la crítica le repugnará para siempre toda palabrería dogmática (Kant).

Resumen:

Los cambios sociales de finales del siglo XX, especialmente aquellos que afectan a la coordinación y gestión empresarial, llevan a analizar en este trabajo el problema de la cooperación en las organizaciones económicas, revisando en el mismo un conjunto de aportaciones teóricas recientes que van en el sentido de una racionalización organizacional, y volviendo a pensar, a partir de ahí, en el planteamiento de Marx al respecto. El artículo concluye con la discusión sobre las nuevas estructuras organizativas empresariales, que suponen un nuevo consenso social y unos mecanismos de integración diferentes.

Palabras clave: *cooperación y coordinación organizativa, empresa, estructuras organizativas, valor social del trabajo, consenso social.*

Abstract:

The social changes at the end of the 20th century, particularly those affecting the coordination and management of business, have lead this article to analyze the issue of cooperation in business organizations. The article revises recent theories on organizational rationalization and uses them to reexamine Marx's theory. The article concludes

* Profesor de Sociología en la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas. Universidad Rey Juan Carlos.

with a discussion on new organizational structures in business that require a new social consensus and mechanisms for integration.

Key words: *organizational cooperation and coordination, business, organizational structures, social value of work, social agreement.*

I

Que los tiempos sociales están cambiando se puede comprobar en los datos empíricos con una mirada desprovista de juicios valorativos. En los indicadores de la esfera económica se puede comprobar a partir de la información establecida que el crecimiento económico se está recuperando, independientemente de cuáles sean las bases de ese crecimiento; que la tasa de desempleo esta alcanzando aquella masa crítica a partir de la cual el empleo se vuelve estable, aunque esta estabilidad sea «temporal»; que las empresas no sólo se concentran, sino que al mismo tiempo se deslocalizan y se fragmentan en organizaciones más pequeñas, pero ordenadas en torno a una empresa-red; que la producción de objetos industriales está dejando paso a la producción de objetos de «servicios»; que en su conjunto, está surgiendo un tipo de sociedad al que se le ha denominado de diferentes modos: sociedad postindustrial, postmoderna, etc.

Sin embargo, cualquiera que sea la descripción que se haga de estas transformaciones sociales, lo que se puede observar es una reestructuración de mayor calado de aquel modo de producción que en los inicios de la sociedad moderna adoptó la coordinación de la producción de bienes, reestructuración que por otro lado, no parece que permita delinear con nitidez su perfil, puesto que las tendencias y síntomas en que se manifiesta son todavía inciertas, inestables. Si el planteamiento que hacemos es cierto, esta reestructuración tiene que ver con las nuevas formas de coordinación de la producción, entre las que obviamente se incluyen, las nuevas formas de estructuración del proceso productivo y la gestión de los recursos humanos. Por ello lo me propongo es, en un primer momento, rastreando una parte de estos síntomas, delinear, por un lado, un cuadro de condiciones en los que aquellos procesos tienen lugar y finalmente, establecer si efectivamente estas condiciones no son producto de la evolución de la forma de producción históricamente anterior. En primer lugar, estableceré estas condiciones siguiendo los planteamientos de un autor tan poco clásico como Georges Soros. La defensa que realiza del modo de producción capitalista, partiendo de la aceptación de la teoría valor-trabajo de Marx, así como de la racionalidad estraté-

gica empresarial a partir de la falibilidad y la reflexividad, le permite abordar cuáles son los condicionantes tanto de las estructuras empresariales como de la desestructuración del proceso de producción en relación con los aspectos tecnológicos del mismo. Constituyen, estos dos aspectos, determinaciones que condicionan las organizaciones empresariales en este nuevo contexto económico. El último plano señalado, el del proceso tecnológico, lo abordaré desde el planteamiento de Manuel Castells, y su diagnóstico de las organizaciones económicas en términos de empresa-red mediadas por la tecnología de la información y de la comunicación. Ambos autores abordan la cuestión desde planteamientos en los que predomina una explicación en términos de integración sistémica, esto es enfatizando los mecanismos de adaptación, equilibrio y gobierno en el sistema económico. Sin embargo, olvidan que estos procesos de integración sistémica van acompañados o deben ir acompañados de «consentimiento» (Burawoy), de procesos en los que la aquiescencia de los asalariados no sólo permita la producción y la reproducción del modo de producción, sino también de estructuras de gestión empresarial cuya orientación básica es conseguir la implicación de los trabajadores en los procesos productivos y organizativos. En esta situación resulta indiferente si las transformaciones se producen bien por la influencia de la nueva tecnología productiva, como por la nueva tecnología de gestión que se está generando.

Este último aspecto, el que se refiere a la «implicación», se puede comprender mejor si se parte de la reelaboración de los supuestos sobre los individuos que está llevando a cabo el liberalismo. Así este nuevo supuesto hace referencia a individuos que se tipologizan como maximizadores situacionales de las utilidades. Su comportamiento dentro de la organización «cooperativa» empresarial requiere que los valores aprendidos en el proceso de socialización convierta a los individuos en «personalidades morales» y que se les reconozca, en su inserción laboral, tanto ser cooperativo al interior de las empresas, como ser social en cuanto aquellos valores constituyen su «virtud». O en otros términos, el liberalismo ha descubierto que una sociedad basada en la mera «implicación» es lábil y lo que pretende es extender los presupuestos de un individuo ilustrado radicalizado en su orientaciones pragmáticas y utilitaristas.

Este tipo de planteamientos enfatizan los procesos de integración social. La cualidad social de los individuos en cuanto individuos morales que reconocen sus normas como normas sociales, como la generalización de su propio comportamiento, independientemente de su cualidad laboral, son los soportes de una integración económica en la que su valor básico no es tanto aquella cualidad, como su situación en un mercado en el que es reconocida su

«virtud» para una sujeción a las normas y reglas empresariales y organizativas, desapareciendo con ello, no sólo la sociedad basada o dominada por intereses, sino incluso la discusión moral y ética de la misma y de las organizaciones económicas.

Este planteamiento conduce, sin embargo, al problema de la cooperación en las organizaciones económicas al que me he referido antes cuando he señalado los diversos dispositivos de adhesión, de generación de consentimiento, de implicación o incluso de cooperación limitada. Es decir, cómo de la interacción social se puede pasar a una cooperación no mediada por las normas y reglas emanadas de la función directiva del capital. Desde este punto de vista reviso cual es el planteamiento de Marx al respecto. Pretendo con ello, señalar, por un lado, que Marx no enfatiza lo suficiente en las relaciones que se entretajan en el mundo de la vida laboral, esto es, que la cooperación en el lugar de la producción, al menos en el modo de producción capitalista, aparece inducida por el sistema de gobierno y dirección de la producción como se demostró con el reconocimiento de la existencia de una estructura organizacional informal y se puede observar, cuando independientemente de las normas y reglas que regulan la forma de producción, se crea un conjunto de relaciones sociales en el lugar de la producción que genera un conocimiento productivo directo que permite socavar, restringir, alterar, incluso boicotear tanto aquellas normas y reglas como los propios objetivos de la producción. Este aspecto será uno de los elementos sobre los que, siendo expropiado por el mundo sistémico de la dirección empresarial a lo largo del desarrollo de las formas de coordinación de la producción, se construirá el conjunto de saberes organizacionales, productivos y gerenciales, que al término del período fordista se consolidará con una entidad propia y específica.

Pero al mismo tiempo y por otro lado, este conjunto de relaciones en cuanto deriva básicamente de la forma que adopte el proceso productivo y por lo tanto de los tipos de trabajo concreto que aquel requiera, partiendo de los cambios que en el mismo se producen, básicamente, a través de las innovaciones de los productos y tecnológicas permite repensar, evolutivamente, cuál es el carácter y la condición del trabajo concreto bajo la forma de producción fordista; plantear las condiciones de partida de la nueva forma de producción capitalista que a su vez es el esqueleto de la sociedad de los servicios.

Sí el primer aspecto que he señalado de Marx conduce a una revisión de los presupuestos de los que parte la gestión empresarial, y con ello adoptar el punto de vista de la evolución de las diferentes formas en que se ha disciplinado y controlado aquel presupuesto para una mayor productividad bajo el fordismo, desde este punto de vista se puede plantear por un lado, si en la nueva forma de producción es posible algún tipo de cooperación que vaya

más allá del presupuesto señalado anteriormente, y que por lo tanto, lleve a un esclarecimiento de los objetivos productivos, no a partir de la generalización de un individuo egoísta disfrazado, sino de estructuras de acuerdo y consenso que transforme la cooperación sistémica en cooperación laboral cotidiana. Y por otro lado, plantea los límites de las nuevas formas de organización de la producción y de la gestión de los recursos humanos con respecto a la búsqueda de un nuevo consenso social que posibilite la reproducción y mantenimiento del modo de producción capitalista, y con ello las posibilidades de llegar a acuerdos respecto de la producción en general y al interior de las organizaciones económicas en particular. Pero la revisión de estas formas de gestión empresarial respecto al proceso productivo y de los artefactos sociales para el control y disciplinamiento de la mano de obra permiten establecer los aspectos o elementos sobre los que es posible el citado consenso.

En el planteamiento que he realizado está presupuesto, que las transformaciones que se pueden observar en la sociedad de finales de siglo implican, por un lado, tanto la descomposición de aquel consenso implícito que se sustenta en una forma peculiar de «acumulación social de capital» y por lo tanto la recomposición o la búsqueda de un nuevo tipo de consenso, que constituye el horizonte en el que se mueven aquellos fenómenos que he descrito, y como, por otro lado, que el diagnóstico de los aspectos en los que se puede vertebrar este consenso a nivel de las organizaciones económicas va a condicionar las funciones y status de algunas de las organizaciones y actores sociales. Pero el análisis de la recomposición del consenso social debe tener en cuenta la distinción analítica entre mundo sistémico y mundo de la vida. Esta distinción analítica habermasiana está implícita en el planteamiento que he hecho de la cooperación en Marx y lo que planteo, por tanto, es trasladarlo al interior de las empresas. Que esto sea así, resitúa el problema del consenso a que me he referido antes llevándolo desde el plano social al plano organizacional, al ámbito de la organización de la producción. Por ello, no me ocuparé tanto del primero como del segundo, por cuanto es en este donde se establecen y formulan aquellas estructuras consensuales que pueden llegar a generalizarse, con o sin intervención del Estado.

Pero esta delimitación analítica le permite a Habermas hacer un diagnóstico de la sociedad postmoderna. Este diagnóstico viene a establecer que el mundo de la vida cotidiana cada vez más está siendo colonizado por el mundo sistémico, siendo una de las formas de esta colonización la juridificación cada vez mayor de las relaciones entre los individuos. Pero si el diagnóstico que hacemos sobre las nuevas formas de organizaciones y de las organizaciones económicas es cierta, se puede afirmar que en las organizaciones económicas, y en el ámbito económico-productivo se está produciendo el fenómeno

contrario. De la alta juridificación que alcanzaron las relaciones industriales en la forma de producción taylorista-fordista se está pasando a una desjuridificación en sentido amplio. Ya no solo la inserción laboral se produce al margen de las normas jurídicas y a este nivel de generalidad parece que estamos en un impasse en el que predomina más bien una vuelta a modelos de regulación (desregulación) de comienzos de la sociedad industrial, sino que incluso el proceso productivo, las normas y reglas técnicas de producción, que tenían un aura sagrado, están desapareciendo. Por lo cual, un diagnóstico de las nuevas formas de organización empresarial es necesario para delinear sobre qué elementos se va a construir el mencionado consenso.

Sin embargo, si efectivamente el análisis que realizo de las transformaciones de las nuevas organizaciones empresariales se mueve todavía entre lo nuevo que no emerge y lo viejo que no muere, no trato de hacer una predicción que pueda ser contrastable empíricamente y mucho menos hacer la descripción de un marco al que haya que adaptarse la acción de los agentes sociales. En todo caso, pretendo establecer la nueva forma de coordinación supraordenadora que implícitamente aparecen en las mismas y por otro lado, delinear cuál será la situación de la fuerza de trabajo tanto respecto de su gestión como de su cualificación para tomarlos como condiciones de aquel consenso a nivel de la organización productiva.

Señalaré, en todo caso, que lo que pretendo, contradiciendo el dictum weberiano de la imposibilidad de obtener de una investigación empírica indicaciones para la acción social, es establecer cuáles son los límites que a este nivel de aparición de los fenómenos muestran las nuevas tendencias en la organización de la producción de bienes y en las nuevas formas de gestión de los recursos humanos. Insisto, límites que, por un lado, a su vez pueden ser tomados como elementos de un posible consenso social y por otro, constituyen los posibles raíles sobre los que puede discurrir la argumentación entre los actores sociales¹.

II

Si en la descripción que he realizado de los fenómenos sociales y de las tendencias evolutivas de la sociedad de finales del siglo XX no había un ápice

¹ Una primera versión de este texto fue leída por viejos y nuevos amigos, Carlos Castillo Mendoza y Emilio Alvarado, colegas en la UCM y URJC respectivamente, y aunque las diferencias priman sobre las coincidencias, sus críticas, algunas recogidas, siempre son estimulantes. Mas los errores sólo se le pueden imputar al autor. Franki Hernández Martínez lo releyó literariamente y lo mejoró.

de valoración, sino que se ajusta a lo normativamente válido, a lo que vale empíricamente porque «descansa ...en el consenso de la conformidad respecto de lo habitual, lo adquirido, lo inculcado, lo que siempre se repite»², ello no quiere decir que debamos a) considerar a dichos fenómenos sociales por su sola «evidencia»³ social como acontecimientos es más que discutible. En todo caso, pueden ser considerados como eventos⁴ de aquel modo de producción, de aquella coordinación de la producción que en los inicios de la sociedad moderna adoptó la provisión de bienes que satisfacen necesidades en una sociedad. En todo caso pueden ser considerados como momentos evolutivos de las formas de coordinación y gestión empresarial y por lo tanto puestos en una sucesión temporal de la que es posible obtener algún sentido. b) Por otra parte, no es preciso elaborar una teoría de las crisis económicas, tal como se plantean habitualmente, puesto que estas hacen referencia más que a la quiebra de la lógica y la dinámica de las relaciones sociales de producción y a las relaciones de producción a la recomposición de esa lógica y de esa dinámica. Como veremos en este mismo apartado, tanto Soros como Castells plantean la recomposición de la sociedad capitalista. Sin embargo, es importante retener que los tipos metodológicos que se utilizan para abordar estas transformaciones, que no son otra cosa que recomposiciones de los criterios estructurantes de los diversos elementos que delimitan el ámbito económico de las sociedad, son relevantes para explicar dicha recomposición. Ya las he señalado: se trata de explicaciones que abordan dichas transformaciones desde un punto de vista de equilibrio y gobierno del sistema económico y a las que se denomina integración sistémica y aquellas que las abordan desde la coordinación de las acciones a

² Cfr. Weber (1997), pág. 220.

³ Utilizo el termino «evidencia» en el sentido que lo utiliza Weber (1977) en el Cap. I, págs. 6-8. La evidencia se construye a partir de la experiencia de lo cotidiano, de lo que ha devenido habitual y conforma las categorías comprensivas de la vida cotidiana pero que se transforman, en la esfera de la ciencia en categorías lógicas, de ahí su neutralización ética y moral, y por lo tanto su neutralidad axiológica.

⁴ Para la distinción entre acontecimientos y eventos Cfr. Offe (1990), pág. 41 y ss. Sin embargo la utilización que hace Offe de estos términos es en el contexto de una revisión de las teorías de las crisis. En todo caso, si se puede hablar de crisis del modo de producción capitalista se ha de referir a la crisis de la forma social que adopto, después de la II Guerra Mundial aquel modo de producción y que se conoce con el nombre de taylorismo-estado del bienestar, como señalaré más adelante. Aquí se utilizan, en todo caso, para delimitar lo que es irrelevante de lo que no lo es, lo que es significativo, lo que tiene significación cultural de lo que no lo tiene. No utilizo una teoría de la crisis del modo de producción capitalista porque los fenómenos que he señalado no ponen en duda la lógica de dicho modo de producción, hacen referencia estrictamente a la dinámica de las formas.

las que se le denomina integración social⁵. Y por último c) ceñirse a la descripción de estos eventos sin tener en cuenta un criterio evolutivo puede conducir a la revisión comparativa infinita de fenómenos concretos y con ello a la confusión de las lenguas⁶. Y por otro lado, dejarnos conducir a una discusión prolija sobre las diversas denominaciones bajo las que se subsumen aquellos eventos⁷. En todo caso muestran que cuando los fenómenos empíricos no pueden ser clasificados con claridad en categorías, por ejemplo, la discusión sobre el significado de flexibilidad, la claridad en la reflexión se transforma en morbosidad conceptual. Aun así, conviene señalar, que estos eventos, tomados en el sentido antes señalado, han dado lugar a diversas consideraciones sobre la situación actual del capitalismo, que merecen ser tenidos en cuenta por cuanto adoptan una perspectiva «desde arriba».

Como he señalado, en este apartado abordaré aquellas explicaciones que pueden ser incluidas en la perspectiva sistémica «desde arriba» de la comprensión de las transformaciones de las sociedades capitalistas. Por un lado, partiendo de una teoría empírica de los fenómenos sociales, Castells constata, al igual que Soros, que el capitalismo no es sólo el mejor de los sistemas posibles, sino al mismo tiempo, que esta surgiendo un tipo especial de capitalismo que se corresponde con un nuevo tipo de sociedad, que Castells denomina sociedad-red. Sin embargo desde un punto de vista epistemológico, en este planteamiento, se parte de la constatación empírica de la interconexión social mediada por la tecnología de la información y de la comunicación para constituir la en el comienzo explicativo y comprensivo de la sociedad⁸. Pero el défi-

⁵ Offe adopta esta distinción analítica y metodológica de Habermas poniéndola en relación con las teorías de las crisis que he señalado anteriormente. Cfr. Voffe (1992), pág. 36 y Offe (1990), pág. 41 y ss.

⁶ La revisión que llevan a cabo Willians y otros (1994) sobre el fordismo conduce no sólo a poner en duda el paradigma hasta ahora vigente al encontrar en esa forma de organización de la producción y de gestión de la fuerza de trabajo semejanzas con las actuales, por ejemplo, la participación de los trabajadores..., sino incluso a que la certeza del conocimiento se diluya en una discusión nominalista en la que los conceptos como categorías lógicas se confundan en sus contenidos empíricos.

⁷ Cfr. Eco (1999) donde Eco plantea el problema que podría haberse encontrado Kant en el caso de haber conocido el ornitorrinco, para la clasificación de una especie en un género.

⁸ Distingo entre principio y comienzo. El comienzo de la ciencia no puede ser una intuición empírica elevada a universal generalidad (mala infinitud de Hegel), sino en todo caso un principio que comprende en su contenido (Gehalt) abstracto las determinaciones del contenido (Inhalt) empírico Cfr. Hegel (1997), pág. 61 y el comentario del traductor Ramón Valls. El comienzo del conocimiento científico tal como señala Marx (1975a) pág. 5 siempre es difícil pero resulta más fácil cuando se toman principios regulativos (Kant (1997)) que permiten ordenar el material empírico no por su contenido, sino por determinaciones lógicas. De esta forma la utilización de las categorías no va acompañada de una crítica immanente de su constitución, de su

cit de este planteamiento radica en que, realzando la influencia de la nueva tecnología, de la revolución tecnológica en marcha, no explica cual es el origen y el sentido y sobre todo, cómo se inserta en la estructura del modo de producción capitalista, es decir, cómo determina o qué condiciones establece para la ejecución de las tareas productivas derivadas de su utilización⁹. No se trata sólo de constatar que el nuevo tipo de economía es capitalista, «incluso diría es mas capitalista que nunca»¹⁰ y de describir cuáles son las consecuencias en la estructura social y en la organización de la producción, sino de explicar la nueva dinámica del modo de producción capitalista, dado que la lógica, como he señalado siguiendo al mismo Castells, permanece inalterada. Se trata de explicar, en todo caso, no tanto de tomar un rasgo empírico, un predicado de la realidad y de, universalizándolo arbitrariamente, constituirlo en el comienzo de ordenación de la misma, cuanto de, a partir de la fuerza de la abstracción¹¹, encontrar aquel elemento de la realidad que sintetice las transformaciones en las relaciones sociales¹², y más concretamente, las transformaciones del proceso productivo.

El planteamiento de Soros, que en parte ratifica el análisis de Castells —las nuevas tecnologías permiten la traslación inversora de capital de una zonas del planeta a otras en tiempo real y la comunicación para tal inversión—, parte de supuestos diferentes. Para Soros se trata, a partir de la constatación del diagnóstico de Marx de la tendencia a la destrucción insita en el mismo modo de producción capitalista, de otra cosa, no de constatar la nueva especie de capitalismo, sino de salvarlo¹³. Se trata de configurar un nuevo

campo semántico y de su referencia objetual, sino que como señala Marx (1997) «Los viejos hegelianos lo *comprendían* todo una vez que lo reducían a una de las categorías lógicas de Hegel» (pág. 17).

⁹ Parte de este déficit se explica por el rechazo de Castells a la teoría del valor-trabajo de Marx, y concuerda con la epistemología weberiana. Cfr. Castells (1997) Cfr. 41 y 303 y por eso se ve llevado a afirmar el criterio de estructuración individual de la economía empresarial.

¹⁰ Cfr. Castells (1998b) pág. 7 y ss.

¹¹ Cfr. Marx (1975a), pág. 6.

¹² La diferencia entre una teoría empírica de la realidad y una teoría de la sociedad radica, a nivel epistemológico, en que la primera, que tiene sus raíces en Weber, sólo se puede proponer ser axiológicamente neutra a base de transformar las categorías sociales en categorías lógicas y con ello desgajándolas de cualquier referencia a la realidad y ello, en cuanto el conocimiento es sólo la ordenación de los datos empíricos, establece la imposibilidad de deducir cualquier indicación para la praxis (la diferencia entre praxis y decisión radica en que aquella incluye a esta y la decisión remite a una interioridad del individuo que sólo se exterioriza en objetos y fenómenos que no pueden remiírse a aquellas decisiones), mientras que la segunda, las categorías lógicas diferentes a las categorías sociales que se utilizan, permiten ordenar el material empírico pero adquieren su contenido a partir de determinaciones empíricas, esto es, de elementos reales, efectivos.

¹³ Cfr. Soros (1999), pág. 30.

capitalismo que aguarde no sólo sus embestidas internas, sino sobre todo, de establecer los mecanismos del nuevo capitalismo, es decir, de configurar una nueva estructura de acumulación social. Esta se configura a partir de la absoluta autonomización del capital financiero; en otros términos, de aquella mercancía que expulsada del mundo de las mercancías para cumplir funciones de equivalente universal constituye el objeto de referencia de cualquier actividad económica¹⁴ y por lo tanto, siguiendo a Simmel, de estructurar la acción social en torno a decisiones individuales cuya orientación es la administración de acuerdo con las exigencias del mismo y de dotar a dichas decisiones del mayor refinamiento técnico posible¹⁵. Se trata de dotar a las decisiones económicas, de una estructura de racionalidad que reduzca al mínimo la incertidumbre del beneficio, de la rentabilidad continua, y con ella las decisiones en las empresas depende de la volatilidad del capital financiero. Es decir, de buscar una nueva estrategia de gestión empresarial que reduzca la incertidumbre¹⁶ de la ganancia, del beneficio siempre renovado. Racionalidad empresarial, que a su vez se basa en la propia falibilidad de las decisiones empresariales y que se proyecta como propiedad reflexiva sobre la sociedad, aunque la reflexividad pertenezca a los empresarios y sus decisiones¹⁷. Si se puede hablar de globalización no puede partirse del supuesto de una economía globalizada en el sentido espacial sino que hay que referirla a esa absoluta autonomización del capital financiero que destruye los límites del tiempo y que implica la sobreautonomización del mismo sobre el proceso productivo y el sistema económico en conjunto¹⁸.

¹⁴ Este cambio en el paradigma se produce en el pensamiento económico y se traslada a la sociología a comienzos de siglo. En la teoría sociológica este cambio de paradigma aparece en Weber (1997), pág. 74 tematizada como un cambio en los presupuestos respecto de los problemas sociales.

¹⁵ Cfr. Simmel (1976) págs. 403, 405 y en general el capítulo IV. Cfr. también A. Bilbao (1999a).

¹⁶ Sería interesante reconstruir la evolución del significado de este término. Desde el punto de vista de la constitución de la racionalidad moderna se puede observar una evolución del mismo que va desde la rotunda afirmación de la racionalidad práctica, pasando por la racionalidad con absoluta certidumbre hegeliana hasta la incierta racionalidad, es decir, una permanente y constante degradación del mismo que arranca en Nietzsche, pasa por Weber y termina en Soros, con todos las posiciones intermedias, por ejemplo, Herbert Simon, Crozier, etc.

¹⁷ Cfr. Lamo de Espinosa (1992) y (1996). El planteamiento de Lamo de Espinosa no difiere radicalmente del de Soros, sino que más bien supone una generalización. La reflexividad es una propiedad de las sociedades modernas, pero monopolizada, al igual que al comienzo de la sociedad moderna, según Weber, los capitalistas monopolizaron la producción de bienes a una comunidad.

¹⁸ Si en la reconstrucción que lleva a cabo Marx del asentamiento del modo de producción capitalista, el capital financiero, en cuanto acumulación de capital, constituye uno de los momen-

Si hasta ahora me he referido a dos perspectivas que describen las consecuencias de los eventos y enfatizan las propuestas de una nueva forma de racionalidad empresarial y que sacan a la luz diferentes aspectos de esas transformaciones eventuales que he señalado, más importante es la revisión de los supuestos del liberalismo que lleva a cabo Baurmann. Trata Baurmann de repensar aquellos presupuestos del capitalismo¹⁹ ampliando los tipos-ideales de la acción social. Junto al «homo politicus», al «homo sociologicus» y al «homo economicus», Baurman plantea la existencia de un «homo» maximizador disposicional de utilidad²⁰, en el que se conjugan los tres anteriores²¹. Es decir, lo instrumental racional, la ética de la responsabilidad y lo valorativamente racional, los tres tipos de acción social weberianos, aparecen sintetizados en un modelo tipo-ideal, en el que la decisión individual «contiene la hipótesis de que los factores causales decisivos para un cambio en el comportamiento consecuencialista en un sujeto a normas son su respectiva utili-

tos de la constitución de dicho modo de producción industrial, esta sobreautonomización del mismo parece cerrar el círculo. Y una vuelta al capital financiero como elemento esencial. Ello sería suficiente motivo para abandonar la teoría del valor-trabajo, aunque como veremos esta sigue operando en la sociedad postindustrial. Pero si la historia se repite, y efectivamente las determinaciones y funciones del capital financiero son diferentes a las de la etapa anterior, este puede ser considerado como el elemento supraordenador del proceso productivo, del intercambio y del consumo, y en general del modo de producción, aunque tenga un carácter trágico y patético.

¹⁹ Identifico liberalismo y capitalismo en cuanto ambas reducen, como señalaré a continuación, la creación de la realidad social al quehacer individual solamente analizable a partir de la agregación estadística de voluntades finalísticamente orientadas.

²⁰ Que esto se corresponda e identifique con el «homo sapiens» tal como lo plantea Baurmann (1998) en la pág. 74 significa la consagración religiosa, no del individuo moderno, sino del instinto animal humano, no refinado por Ilustración, es decir, no esclarecido en su raíz animal.

²¹ Baurmann (1998) construye este tipo ideal a partir de la combinación de reglas de decisión y razones para la acción (Cfr. pág. 74) a partir de la neutralización de los valores (revisando el imperativo categórico de Kant y transformando dicho imperativo en criterios de orientación que se aprenden e interiorizan en el proceso de socialización) y derivado de esto último revalorizando la utilidad subjetiva como razón para la acción. Pero esta radicalización de la tipología weberiana radicaliza al mismo tiempo, en cuanto traslada al individuo y a su subjetividad la construcción de la realidad. La modernidad en cuanto objetividad se traslada definitivamente a las postmodernidad, a la subjetividad. Sin embargo, solamente se puede dejar en libertad a la subjetividad cuando aquella objetividad ha alcanzado tal peso histórico, tal autonomía, tal estabilidad en los mecanismos de dominación, tal implantación social, tal soberbia como criterio de orientación social que se ha convertido en un férreo estuche weberiano. Sin embargo, conviene señalar que esta subjetividad se ha construido, a base de extraer de la subjetividad moderna, por un lado, la capacidad creadora y por otro lado, la capacidad de crítica que le eran consustancial. Desde el punto de vista del modelo clásico de análisis de las relaciones laborales de Dunlop este cambio en las premisas y valores sobre el que se construye las relaciones labores, supone no sólo una radicalización, sino un cambio de paradigma. Cfr. Dunlop (1978) y ello implica un cambio en aquel modelo.

dad y sus costes respectivos»²². De esta forma, y desde el punto de vista del modo de producción capitalista, las empresas aparecen como organizaciones cooperativas reguladas para determinados fines²³, que en cuanto formadas por individuos interesados aceptan la sujeción normativa que dimana de la participación en ellas, por cuanto con esa participación satisfacen su jerarquía de utilidades. De esta forma, el comportamiento del individuo sujeto a normas en las empresas cooperativas es reconocido como el de un individuo moral y social en cuanto es capaz de un comportamiento virtuoso²⁴, es decir en cuanto se ajusta a aquel presupuesto.

La revitalización del liberalismo, y con ello de las empresas «cooperativas» como estructuras generadoras de identidad moral, generalizan el «velo de la ignorancia»²⁵ de sus miembros procurando que la sujeción a normas aparezca como una consecuencia de su propio comportamiento maximizador disposicional de utilidad. Dicho «velo de la ignorancia» oculta no sólo los objetivos de las empresas cooperadoras y de los empresarios, sino incluso la lógica del sistema económico y el origen de las normas y reglas que regulan la interacción al interior de las organizaciones económicas. Las normas y las reglas en las empresas se adecuan a ese comportamiento y plantean la existencia de una comunidad compartida de reglas y normas éticas y morales que envuelven a los productores interesados cooperativos, pero que en su génesis quedan inexplicadas. Relacionando lo planteado por Baurman con lo planteado por Soros, la racionalidad estratégica empresarial requiere, para evitar la fabilidad de las decisiones y la reducción de la incertidumbre, de una estructura reflexiva basada en una comunidad que comparte nuevos supuestos sobre los individuos²⁶.

²² Cfr. Baurmann (1998) pág. 84.

²³ La definición que adopta Castells coincide básicamente con esta. Cfr. Castells (1998b), Vol. II. En general esto supone una redefinición de la empresa parece claro y puede observarse también en Cortina (1994) Cfr. los capítulos 2, 3, 4 5, sobre todo el 6. El planteamiento de los diversos autores que colaboran en el libro citado es una formalización de lo que plantea Baurmann.

²⁴ Cfr. Lledó (1994). Establecer la diferencia entre la virtud (areté) antigua y la que propone Baurmann sería un buen ejercicio de clarificación sociológica.

²⁵ Cfr. Rawls (1993) especialmente el capítulo III y la págs. 163-169.

²⁶ Que el planteamiento de Baurman supone una radicalización de los supuestos «autoafirmatorios» del individualismo ilustrado en el ámbito económico parece claro. Otra cosa es que signifique la confirmación del supuesto «autofundativo». Cfr. el planteamiento que hace Chantal Mouffe (1999) siguiendo a Blumenberg, Mouffe, pág 28, para la delimitación de estas dos dimensiones. Por otro lado, el planteamiento de Baurman es la otra cara, respecto de la generación de normas y reglas en las organizaciones, del planteamiento que realiza Crozier (1977). Crozier plantea como elemento clave en las organizaciones el «aprendizaje colectivo», esto es el proceso de creación colectiva a través de las cuales los miembros de las organizaciones aprenden con-

La revisión que he hecho de estos tres planteamientos sacan a la luz diversos intentos explicativos y normativos de esa nueva fase evolutiva del modo de producción capitalista, sin embargo, adolecen de una reconstrucción de las transformaciones y por lo tanto de la explicación de los diversos comienzos explicativos y normativos que toman como fundamento de su planteamiento. En cualquier caso, el enfoque explicativo que adoptan parte de los problemas de permanencia y equilibrio de las instituciones económicas, es decir, adoptan un punto de vista que enfatiza el sistema. Lo que me interesa plantear en todo caso, es que cada uno ellos muestra niveles de análisis que conviene tener en cuenta. El planteamiento de Soros y el de Castells se sitúan en lo que Habermas denomina mundo sistémico, es decir, en el nivel de las estructuras (instituciones y organizaciones) en las que se materializó la provisión de bienes. Soros al situar la defensa del capitalismo en el nivel de una reconstrucción de la racionalidad estratégica empresarial, muestra, no sólo la determinación del capital financiero en la producción de bienes, sino, sobre todo el surgimiento de nuevas estrategias de reducción de la incertidumbre por la elaboración de nuevos «saber» organizacionales²⁷ que implican la búsqueda de nuevas tecnologías organizativas de control y dominación.

Por otro lado, en el planteamiento de Castells, ordenadas bajo aquel principio estructurador que he mencionado, y en las observaciones empíricas respecto de las organizaciones empresariales y el tejido industrial, estas se estructuran en torno a grandes empresas que articulan en su entorno un conjunto de pequeñas y medianas conectadas por la nueva tecnología de la información y en las que se descargan las incertidumbres de la producción y de la distribución, que a su vez se descargan sobre los trabajadores. No sólo se trata de la reducción de la incertidumbre de las grandes empresas, es decir, el mantenimiento del «dinamismo y el control del mercado»²⁸, sino y sobre todo, de la producción subordinada de las empresas subordinadas a las primeras, de la nueva forma de producción flexible de las pequeñas y medianas inducida por la adaptación de las primeras a una producción flexible requerida, presuntamente, por potenciales clientes. Parece que un nuevo tipo de empre-

juntamente, es decir, inventan y fijan las nuevas formas de jugar el juego social de la cooperación y el conflicto.

²⁷ La reconstrucción que realiza Eduardo Ibarra (1999) en el artículo «Los saberes sobre la organización: etapas, enfoques y dilemas» en Castillo Mendoza (1999) sobre los saberes organizacionales además de excelente, permite establecer la aparición histórica y evolutiva de sus dimensiones. Si esta reconstrucción se pusiese en relación con la evolución de formas de producción, se podría mostrar la relación entre las necesidades prácticas y la evolución de la teoría.

²⁸ Cfr. Castells (1998a) pág. 12.

sa surge de esta adaptación a los «gustos» de los consumidores: la empresa de servicios orientadas a las utilidades marginales de los individuos, o para retomar la consideración de Baurmann, a los comportamientos «maximizadores» disposicionales de utilidad. Con ello un nuevo argumento justificador del comportamiento gerencial en las empresas aparece pero no basado y fundado directamente en la eficiencia y en la efectividad de las organización y de la gestión empresarial, sino en elementos y factores externos a la propia estrategia y racionalidad gerencial reforzando con ello su plausibilidad. Junto a ello, las nuevos métodos o formas de trabajo y de gestión en cuanto se refieren a las órdenes e instrucciones para la producción y suministro, no sólo se producen en tiempo real, característica derivada de las nuevas tecnologías sino, que tienen otra consecuencia. Ya no es necesaria²⁹ la integración vertical de las organizaciones (una organización vertical, con su correspondiente séquito de departamentos jerarquizados y de mandos intermedios transmisores de órdenes, normas técnicas y el correspondiente control de los tiempos de producción) puesto que esta puede estar estructurada en departamentos autónomos: la organización se descentraliza y el ojo avizor de la casa central, el «centro de acumulación de capital» (Castells) puede censurar el comportamiento de esos departamentos autónomos, pero no interferir en la organización de la gestión y de la producción. La empresa se ha desmembrado en departamentos autogestionados³⁰. Pero ello requiere tanto la presencia del ojo electrónico de la casa matriz como algún tipo de identificación³¹ con el significado implícito inserto en la propia estructura empresarial³² y en el sentido que he analizado siguiendo a Baurman. Como señalare-

²⁹ Utilizo el termino en un sentido material (Bedürfnis) y no en un sentido lógico (Notwendigkeit).

³⁰ Gorz (1998) plantea algo similar cuando dice que «el paradigma de la organización es reemplazado por el de la red de flujos interconectados, coordinados en sus nudos por colectivos auto-organizados». Por otro lado, esta desestructuración de la organización en departamentos autónomos se corresponden con las formas de organización en las empresas japonesas, las células de producción. Cfr. entre otros Coriat (1993b). Más adelante señalaré la importancia de este proceso de organización de la producción.

³¹ Cfr. Habermas (1998) Vol. II, pág. 217.

³² Cfr. D. Mumby (1997) especialmente el capítulo titulado «Narrativa y cultura de la obediencia en el lugar de trabajo» de Mirsha Witten, pág. 132-160. Aunque planteado en término de análisis de la cultura organizacional, la autora muestra que las nuevas retóricas planteadas alrededor de las estructuras de comunicación y surgidas en torno a los objetivos y rendimientos en la organización constituyen los campos, entendidos como marco de una tradición organizacional inventada, a partir de los cuales las normas de interpretación y acción productiva inducen a la creencia en las prácticas organizacionales y que al presentarse como pretensiones de verdad quedan resguardadas a la comprobación y al debate. Además de lo señalado, el planteamiento de Witten radica en que del análisis lingüístico de las pretensiones de verdad de los casos paradig-

mos más adelante, la generación de una narrativa organizacional que trasmite una determinada cultura organizacional que se acople, dé coherencia a las formas de gestión empresarial y dote de sentido a los grupos autónomos productivamente posibilita que los miembros cooperativos de los departamentos se reconozcan como maximizadores disposicionales de utilidades. Con ello se produce la reducción tanto de los consumidores como de los propios trabajadores a la consideración de maximizadores disposicionales de utilidades. La virtualidad del planteamiento de Castells radica en qué muestra la subordinación de las pequeñas y medianas empresas, incluso de los departamentos autonomizados de las grandes empresas a un núcleo de acumulación de capital que ordena y establece, vía tecnológica-comunicativa, los requerimientos productivos, a su vez establecidos por los propios consumidores. Este planteamiento coincide con aquella autonomización del capital financiero que señalamos en Soros, y por lo tanto muestra, que las transformaciones organizacionales responden a esa búsqueda de un nuevo modelo de acumulación de capital mediados por nuevas formas de gestión y organización. O en otros términos, el mundo sistémico se va, no sólo diferenciando cada vez de otras esferas de valor en la sociedad moderna, tal como plantea Habermas siguiendo a Weber, sino que muestra paulatina y progresivamente una mayor autonomía en su propia dinámica, puesto que como he señalado, la lógica de la autovalorización del capital sigue constituyendo su fundamento.

De lo planteado hasta ahora pareciera deducirse que la nueva organización empresarial se presenta con la pretensión de constituir una organización que presta servicios sociales, es decir, como una institución que se legitima en cuanto responde a las necesidades productivas de la sociedad, cosa que por otro lado ya Weber señaló hace tiempo, bien en cuanto responde a las demandas de los consumidores, bien porque satisface las necesidades antropológicas de los individuos actualizadas en un nuevo tipo ideal, que actúa no sólo como presupuesto, sino como orden normativo. Sin embargo, en ninguno de ellos se analiza con suficiente detenimiento la transformación de la estructura productiva y su anclaje evolutivo en formas de coordinación de los elementos productivos anteriores³³ y sobre todo al carácter del

máticos que las narrativas organizacionales presentan se pueden extraer, por un lado, por parte de los trabajadores las reglas disponibles para la ejecución de trabajo concreto y la orientación para el comportamiento en la resolución de situaciones problemáticas, y al mismo tiempo, por otro lado, los valores organizacionales que se transmiten en esas reglas y normas.

³³ El abandono de una filosofía de la historia que implique algún sentido, mas allá del sentido que le imprimen los individuos cuando la crean y que se difumina cuando se objetualiza, implica una concepción de la realidad en la que el presupuesto de causalidad desaparece en aras de una

trabajo concreto que se ejecuta en estas nuevas organizaciones empresariales. Analizaré en el siguiente apartado, a partir de Offe el carácter de este trabajo concreto en el contexto de la sociedades postindustriales y de la saturación de la forma de producción en masa o fordista.

En resumen, los planteamientos revisados denotan una estrategia de racionalización organizacional del que se pueden obtener las siguientes determinaciones:

- a) una sobreautonomización³⁴ del capital financiero cuya estructura se impone no solamente a escala planetaria sino en la empresa-red y en el conjunto de organizaciones subordinadas, incluso aparece en el conjunto de las empresas, como departamentos autonomizados de la empresa matriz. Su instrumento es la red, es decir, la tecnología de información y comunicación, cuyo antecedente es el kan-ban³⁵.
- b) la generación de nuevas estructuras de «consentimiento» (Burawoy) que remiten las acciones productivas de los individuos a unos supuestos ilustrados radicalizados en sus elementos subjetivos (utilidades) y organizativamente normativos.
- c) Las nuevas empresas capitalistas aparecen, en tal caso, como estructuras cooperativas que satisfacen necesidades objetuales y subjetivistas de los individuos.

III

Si las determinaciones establecidas en el apartado anterior significan condiciones que se han de tener en cuenta en la búsqueda de un consenso que fundamente la nueva estructura de acumulación, mas allá de su evidente inexorabilidad, como he señalado anteriormente, ninguna de estos planteamientos tiene en cuenta, por un lado, el significado de la transformación del tejido económico, o en otras palabras, la aparición de una sociedad postindustrial o de servicios y por otro lado, el carácter que adquiere el

concomitancia (adecuación) de los fenómenos que, en ultima instancia incluso resulta imposible remitir al propio sentido de la acción social que la crea.

³⁴ El término sobreautonomización hace referencia, siguiendo la distinción entre Bau (infraestructura) y Überbau (superestructura) entendiéndolo el primero como estructura de un edificio (cimientos, pilares y vigas maestras) y el segundo como todo lo demás de un edificio y retomando aquella autonomización de esferas de valor de Weber, siguiendo la metáfora del edificio, al tejado construido sobre la Bau.

³⁵ Cfr. Coriat (1993b), Castells (1992).

trabajo concreto, las tareas productivas, en este proceso productivo articulado alrededor de las tecnologías de comunicación y de la información. Aspectos que así mismo, condicionan tanto las estrategias de gestión empresarial como la estructura de relaciones que los trabajadores pueden establecer en las empresas, y por lo tanto, el consenso parcial que en ellas se pueda obtener.

Sin embargo, conviene recordar algunas condiciones que por su generalidad pueden ser establecidas en cualquier tipo de sociedad y en cualquier modo de producción económica y que están relacionadas con aquel consenso parcial que he mencionado, en cuanto hacen referencia a la cooperación social para la producción de bienes.

Parece claro que toda sociedad para la producción de bienes requiere una cierta cooperación de los individuos que la componen. Este es el supuesto básico del que Marx partió³⁶. A lo largo de la historia, esta cooperación³⁷ adopta diferentes formas, o en otros términos, adopta principios estructurales constitutivos y regulativos que dan lugar tanto a un conjunto de relaciones sociales específico como de relaciones en el lugar de la producción en particular³⁸ y que constituyen, a este respecto, en ambas dimensiones el criterio de orientación social de los individuos³⁹. Como se sabe, para Marx, en el

³⁶ Cfr. Marx (1975b) Capítulo XI al XIII.

³⁷ Conviene señalar que en la cooperación productiva que presupone Marx no se establece cuáles son las reglas, las normas, las condiciones, cómo se genera, como se legitiman, cómo se imponen, etc., que dicha cooperación ha de satisfacer, es decir, la cooperación a la que se refiere Marx no aparece como referencia de una coordinación ideal y por lo tanto un cuadro ideal que se constituya en medida de las otras formas de coordinación. Tenemos que recordar que en todo caso la cooperación ideal debe de construirse a partir una asociación de productores conscientes. La dinámica y la lógica del modo de producción capitalista se establece por referencia a principios trascendentales entendiendo estos como reglas universales ya constituidas. No utilizo metafísico porque hace referencia a entidades ideales como Dios, alma, etc. Cfr. Kant (1997), especialmente el Capítulo II de la Sección II del Libro II respecto de las antinomias y el Capítulo III del mismo libro. Es un error habitual confundir metafísico, que hace referencia a lo que viene después de la física, esto es lo que está, lo que viene después de la observación empírica, la reflexión, con trascendental que implica la existencia de ciertos principios, reglas ya constituidos para la realización de juicios.

³⁸ La diferencia entre relaciones sociales de producción y relaciones en el lugar de la producción que Burawoy (1989) pág. 35, establece es relevante para diferenciar ámbitos o dimensión en las organizaciones empresariales. Lástima que Burawoy subordine el segundo a las determinaciones estructurales del primero. Enfatizaré en este artículo el segundo, como ámbito de una cooperación productiva.

³⁹ Cfr. Marx (1975b) pág. 406. En Weber, «empresa» (Betrieb, Unternehmen) tiene dos significados. Por un lado, referido a los individuos tomados individualmente, está relacionado con su Beruf y se refiere al contenido de la misma, a la consecución de los fines u objetivos de una forma perseverante. Y por otro lado, respecto de la asociación, la empresa hace referencia a la objetua-

modo de producción capitalista, el criterio de orientación básico es el de la autovalorización del capital, y en esto como he señalado coincide con Weber, y la forma social, siguiendo a este último, que adopta es la de la empresa⁴⁰. A este respecto conviene señalar que la autovalorización del capital y la empresa son tanto categorías económicas como criterios normativos, esto es, criterios de orientación social. Casi de la misma forma lo presenta Weber puesto que a pesar de remitir el surgimiento de la empresa capitalista a una estructura de conciencia de raíz religiosa⁴¹, el capitalismo se estructura en torno a la monopolización de la producción de bienes por un grupo social que se legitima ante sí por la ganancia renovada y frente a los demás por la provisión de bienes a una comunidad, así como por la creación y el proporcionar empleos a sus conciudadanos⁴². El análisis de la organización productiva capitalista que Weber lleva a cabo en el Capítulo segundo de «Economía y Sociedad» muestra, en todo caso, las formas de gestión de los elementos productivos para la consecución de una ganancia o beneficio renovado. Es decir, tanto para la objetivación de las intenciones vocacionales del individuo como para la autovalorización del capital.

Pero volvamos a Marx. La cooperación como condición de la coordinación de actividades humanas orientada a un fin lleva a una relación de dependencia entre los individuos que está en función del principio estructurador que he mencionado antes. Así en el modo de producción capitalista

lización de aquella Beruf, es decir, a la coordinación de los elementos productivos para la obtención de una ganancia renovada. En este caso, empresa y organización se confunden. La organización no es otra cosa que la forma que adopta la coordinación de elementos productivos. Cfr. Weber (1977) sobre todo el Capítulo II y Weber (1998).

⁴⁰ Este planteamiento no difiere radicalmente de cómo lo entiende Weber (1997) pág. 55. Sin embargo conviene hacer algunas matizaciones. Como se sabe para Weber que reduce la explicación de los fenómenos empíricos al significado mentado en su creación, el capitalismo aparece como la materialización de estructuras de conciencia modernas cuya criterio básico es la rentabilidad renovada y su instrumento la empresa entendida como estructura de coordinación de elementos productivos. La actividad empresarial en tal caso se centra en la consecución del óptimo en el rendimiento de los factores productivos que garantice que el capital invertido se incrementa. Aunque en Marx no existe una referencia explícita a la organización del modo de producción capitalista como empresa, cabe asimilar esta a la consolidación del control del proceso productivo en los sistemas fabriles, en la fábrica. La diferencia radica en el punto de vista; Marx no parte como Weber de una perspectiva centrada en la realización de motivaciones individuales, sino en la coordinación de los elementos productivos.

⁴¹ Se ha de tener en cuenta que Weber en ningún caso establece una relación de causalidad entre la ética protestante y el espíritu del capitalismo, sino que lo presenta como adecuación (afinidad) entre las tomas de posición (elección) ante el mundo de los individuos, bien imbuidos por una ética religiosa bien orientados a la creación, control y conocimiento del mundo.

⁴² Cfr. Weber (1998) pág. 132.

la cooperación entendida como coordinación de los trabajos concretos de los individuos, de aquellos que producen valores de uso, requiere de dos condiciones, bajo el principio estructurador que he mencionado anteriormente. Por un lado, la simultaneidad espacial de los productores (trabajadores) y por otro lado, la contemporaneidad en la ejecución de los trabajos concretos⁴³.

Es decir, lo que Marx describe como cooperación en el capítulo señalado de *El Capital* habría que denominarlo coordinación. Como he mencionado, lo que Marx plantea en dicho capítulo es que la reunión «de un número de obreros relativamente grande, al mismo tiempo (zur selben Zeit), en el mismo espacio (in demselben Raum), para la producción del mismo tipo de mercancías y bajo el mando del mismo capitalista, constituye histórica y conceptualmente el punto de partida de la producción capitalista» y más concretamente «la forma de trabajo de muchos que, en el mismo lugar y equipo, trabajan planificadamente en el mismo proceso de producción o en procesos de producción distintos pero conexos, se denomina cooperación»⁴⁴. Conviene señalar, que Marx especifica el sentido de la cooperación cuando previamente existe un coordinador de los trabajos, una dirección ejercida por el capitalista, cuando el capitalista asume la función directiva de la producción de bienes y por lo tanto la coordinación de los elementos productivos. Es decir, la cooperación, presupuesto de cualquier actividad económica aún en los estadios de desarrollo social más antiguos, adopta una forma específica que no nace de la coordinación «consciente» de los trabajos, sino de la coordinación impuesta por el capital⁴⁵. Sin embargo, el análisis de Marx se

⁴³ Ambas condiciones implican la utilización de dos categorías clásicas. Por un lado, la de espacio para explicitar la simultánea presencia espacial y por otro lado, la de tiempo para la contemporaneidad de los trabajos concretos. Como señalaremos mas adelante, el poder disciplinario de la red-empresa y de la sociedad en general implica la negación de una de ellas, el tiempo, puesto que la otra, el espacio no ha dejado de expandirse. Si esto es así, se podría decir, que aquella intuición insita en la metodología weberiana, de negación de la relación de causalidad entre los fenómenos, incluso entre las acciones de los individuos y sus consecuencias, que establece una relación de interdependencia (Wechselwirkung) ha llegado a su forma más acabada: la globalización.

⁴⁴ Cfr. Marx (1975b), pág. 335 y 395. Marx también señala que la cooperación requiere una magnitud mínima de capital «para la transformación de numerosos procesos individuales de trabajo, antes dispersos y recíprocamente independientes, en un proceso combinado y social de trabajo» (pág. 401).

⁴⁵ Para el carácter pasivo que denota el término inducción y por lo tanto «el mero contacto social» Cfr. Marx (1975b) págs. 396 y ss. Marx también establece la diferencia entre cooperación inducida, en el sentido que estoy utilizando, cuando en Marx (1974) pág. 36 contrapone esta a la cooperación voluntaria. Cfr. también Armando de Palma «La organización capitalista del Trabajo en *El Capital* de Marx» en Panzieri, R y otros (1974). Mi punto de vista difiere del de De Palma. La perspectiva que adopto no es la de investigar la cooperación desde el punto de vista de

desarrolla en tres planos. Uno de ellos lo he señalado: la cooperación entendida como coordinación sólo es posible por la función directiva que asume el capital. Por otro lado, la cooperación entendida de esta forma establece las relaciones entre la producción en su sentido genérico, esto es, como actividades orientadas por un fin, la producción de bienes, y los trabajadores, es decir, la descomposición de las tareas productivas y por ello la asignación de tareas productivas específicas que se recomponen en un todo que es el producto final. Y por último, la relación con los instrumentos de trabajo. En conclusión, la subordinación de los dos últimos ámbitos al primero establece no sólo las normas técnicas de producción, sino también las reglas, los modos de producción, los ritmos, las cadencias, los tiempos y, en general, las condiciones de trabajo.

De lo señalado hasta ahora cabe deducir que Marx no describe las relaciones de los trabajadores entre sí, sino que establece la cooperación como una estructura inducida sistemáticamente en el sentido señalado anteriormente, esto es, por la estructura empresarial ejerciendo funciones directivas que derivan de su posición de capitalista⁴⁶ y por la pretensión de, para utilizar la terminología weberiana, coordinar los medios productivos para la consecución de una ganancia siempre renovada. Marx no analiza el mundo de relaciones sociales que se establecen al interior de las empresas, o dicho de otra forma, el conjunto de relaciones que en torno a fines, objetivos, medios técnicos, procesos productivos concretos, ajenos, etc. y que apareciendo como condiciones dadas, puedan establecerse. Como he señalado anteriormente, a esta estructura de cooperación propongo que se denomine, siguiendo a Habermas, mundo de la vida laboral. O en otros términos, en el ámbito económico, la cooperación aparece como un proceso de integración sistémica pero no como integración social, o mejor, la integración social no solo surge como condición general⁴⁷ para la producción de bienes sino como la consecuencia, por lo que cabe preguntarse si es posible pensar otra forma de cooperación que se corresponda más estrictamente a un tipo de cooperación que surja del mundo de vida laboral de los individuos, y en el que por lo tanto, los fines, los objetivos de la producción, los medios económicos, la tec-

la enajenación que implica esta forma de coordinación de los trabajos concretos, sino la de plantear si es posible analizar las relaciones que los trabajadores establecen en el lugar de la producción o como señala Marx «como personas independientes, los obreros son individuos que entran en relaciones con el mismo capital, pero no entre sí. Su cooperación comienza en el proceso de trabajo, es decir, cuando ya han dejado de pertenecerse a su mismos» (405).

⁴⁶ Cfr. Marx (1975b) pág. 404.

⁴⁷ Cfr. Marx (1970) pág. 254.

nología, el propio proceso productivo aparezca como un «general intellect»⁴⁸, es decir, como la coordinación o conexión consciente de conocimientos productivos particulares sin la determinación extraña o ajena que impone la función directiva del capital. En resumen, una forma que se corresponda con la cooperación voluntaria que se deriva de la asociación de productores conscientes⁴⁹.

Si efectivamente para Marx, la cooperación como categoría significa una condición histórica en la producción y reproducción económica y social y por lo tanto constituye un criterio heurístico en cualquier tipo de sociedad, como he señalado, al centrarse en la forma específica que adopta este tipo de cooperación en la sociedad capitalista o bajo el modo de producción capitalista⁵⁰ y no considerar aquel concepto como un criterio de valoración, no pudo abordar qué formas adoptaría bajo otras condiciones económicas. Pero es plausible pensar que es posible tematizar la existencia de algún tipo de relación social más allá, o al margen de los espacios productivos establecidos por la gestión empresarial⁵¹. Aunque, y esto conviene tenerlo en cuenta, el marco en el que se establecen estas relaciones sociales es el definido por las condiciones naturales del modo de producción capitalista⁵².

A pesar de la limitación que he señalado, Marx aborda el análisis de los tipos de cooperación bajo el modo de producción capitalista, partiendo de la

⁴⁸ Cfr. Marx (1971), pág. 230. Parece claro que la recuperación de aquellos elementos de la producción de bienes que aparecen como límites infranqueables, como condiciones estructurales para el desarrollo de una producción social de bienes, para el establecimiento de una cooperación voluntaria, constituye el horizonte de una sociedad diferente.

⁴⁹ Cfr. entre otros Marx (1974) pág. 82.

⁵⁰ Para reafirmar el análisis que estoy haciendo conviene señalar que el desarrollo posterior del análisis en *El Capital* se centra en las condiciones para la extracción de plusvalor absoluto y relativo y estas condiciones hacen referencia a la jornada de trabajo, a la intensificación del trabajo, a la lucha entre la máquina y el asalariado, el salario etc. y no la relaciones sociales que se generan en torno a la ejecución del trabajo concreto.

⁵¹ La única referencia directa que se puede encontrar en Marx a este respecto se encuentra en Marx (1975b) pág. 396 cuando dice que «el mero contacto social genera, en la mayor parte de los trabajos productivos, una emulación y una peculiar activación de los espíritus vitales (animal spirits)». Esta referencia a los «espíritus animales» supone que estas características humanas forman parte del estadio animal del desarrollo humano. O dicho en otros términos, de los individuos antes de haber pasado por el cedazo de la Ilustración. También se refiere a Marx a una cooperación planificada, realizada por individuos productores conscientes, señalando que en este caso «el obrero se despoja de sus trabas individuales y desarrolla su capacidad en cuanto parte de un género» (400).

⁵² Cargar las tintas, sin embargo, solamente en aquellos espacios sociales que deja libre la dirección y la gestión empresarial como determinantes de cualquier otro tipo de relación social en el lugar de la producción, competitiva, colaborativa o de reconocimiento, implica cercenar las posibilidades de transformar una explicación sociológica en una teoría normativa de la sociedad, es decir, dotar de contenido crítico al análisis sociológico.

relación de los trabajadores con el conocimiento productivo, o dicho de otra forma, con la concepción y ejecución de las tareas productivas. Marx muestra que el paso de la cooperación simple, aún mediada por la división del trabajo a la cooperación ampliada⁵³ en el que se intensifica aquel, se produce básicamente con la expropiación del conocimiento productivo⁵⁴. De la expropiación de los conocimientos de los artesanos hasta su materialización en la maquinaria a la posible expropiación de los conocimientos que se generan en el propio proceso productivo (de ahí la distinción entre pensamiento y ejecución) existe un camino que las formas más modernas de organización de la producción han conocido y que comenzando con la forma de organización de la producción de Taylor continúa con el fordismo y se proyecta en la actual reconfiguración del mismo. Por lo tanto, cabe pensar que sí es posible la existencia en torno al proceso productivo de relaciones sociales que generan conocimientos productivos al margen de las normas y reglas productivas de la gestión empresarial, esto es, en relación con un mundo objetivo, de materiales (materias primas), de instrumentos productivos y de productos, es posible también pensar que pueden establecer relaciones sociales en torno a «las vivencias» en el lugar de la producción, y por ello, el establecimiento de relaciones interpersonales legítimamente reguladas, es decir, un mundo social⁵⁵, en el ámbito de la empresa. Si esto es así, lo que nos interesa, además de seguir la evolución de aquel patrón de comportamiento empresarial respecto del conocimiento productivo, es plantear la posibilidad de que se genere, en el ámbito productivo, un conjunto o acervo de interpretaciones acerca de los objetos, de los materiales, del proceso productivo, de las experiencias personales, de relaciones interpersonales, de criterios de orientación social y técnica en el desempeño de las tareas productivas⁵⁶, etc. que generan una cultura propia, un mundo de la vida laboral en el que la integración social se establece por relaciones discursivas face to face entre los individuos⁵⁷, es decir, la creación de una intersubjetividad laboral que puede constituir el fundamento de aquella asociación de

⁵³ Cfr. Marx (1975b) págs. 409-449.

⁵⁴ Cfr. Gordon (1986).

⁵⁵ Cfr. Habermas (1988a) pág. 112 y ss. Utilizo esta distinción de tres mundos que Habermas toma, entre otros, de Popper, porque clarifica los posibles niveles de relaciones sociales que los individuos pueden establecer.

⁵⁶ Como veremos más adelante la forma predominante de relación social en el ámbito productivo se establece en torno al reconocimiento de los individuos como actores productivos capacitados insertos en un contexto productivo.

⁵⁷ Como es palpable, sigo a Habermas en este planteamiento. Cfr. Habermas (1988a) y (1988b) entre otros.

individuos productores conscientes que decía Marx. Esto es, al margen de las condiciones técnicas, de las normas y reglas técnicas de producción, etc. que configuran un mundo sistémico, se genera un mundo de la vida laboral en el que surgen ordenamientos «informales» y prácticas que restringen, alteran, boicotean, manipulan, aquellas, incluso se desarrollan formas de coordinación de la producción diferentes y alternativas. Cuando analicemos más adelante las características del mundo de la vida laboral que se genera en las nuevas condiciones tecnológicas, volveremos a analizar la relación entre estos dos mundos para intentar establecer su compatibilidad por cuanto constituyen claves para la forma que adopte aquel consenso que mencionamos anteriormente en las empresas.

Partiendo de las consideraciones anteriores me interesa analizar con un poco más de detenimiento la relación con los instrumentos de trabajo, concretamente con lo que Marx denomina «Maquinaria y gran industria» desde el punto de vista del carácter del trabajo concreto, de las tareas productivas.

Si efectivamente la coordinación en las empresas es una de las funciones directivas del capital, en cuanto se realiza a través de la conexión sistemática (tareas de gestión: pensamiento) de ámbitos productivos desprendidos o desagregados de la forma general del proceso productivo, parece claro que la tecnología que se utilice o la complejidad de la misma va a determinar los mecanismos de conexión.

En el modo de producción capitalista, las normas y reglas de cooperación entre los trabajadores, ya no sólo derivan de la función directiva del capital, sino que en el caso de la utilización de maquinaria en gran escala y de alta tecnología, esta cooperación deriva como una necesidad técnica de la propia configuración tecnológica del proceso productivo, pero esto implica, por un lado, la previa expropiación del conocimiento productivo y la descomposición de dicho proceso en migajas y, por lo tanto, la recomposición del conocimiento productivo y al mismo tiempo la posibilidad del intercambio de los trabajadores para y en la ejecución de tareas productivas concretas. Puesto que en el planteamiento marxiano, la tecnología establecía determinadas condiciones respecto al producto, al bien producido como a las condiciones de coordinación de los trabajos productivos y las tareas productivas (trabajo concreto) que se deben de realizar, y por ello, el carácter de dicho trabajo concreto, volveremos sobre ello en el apartado siguiente.

Si he propuesto anteriormente cambiar la denominación de cooperación que utiliza Marx por la de coordinación, ésta debe completarse con otro elemento que incluya la función directiva del capital y por lo tanto el sentido de su actividad, la autovalorización del capital o la ganancia renovada. La coordinación inducida sistémicamente se completa con la dominación, en el sen-

tido de subordinación del proceso productivo y de la producción de bienes en general, a las necesidades de autovalorización del capital. Pero siguiendo el planteamiento que he realizado del mundo de la vida laboral, si en esta se genera un núcleo de cooperación, como señalaba Marx, en el modo de producción capitalista, esta cooperación se transforma, desde el punto de vista de la relación con la gestión y la dirección empresarial, en consentimiento, colaboración, y desde el punto de vista interno, de la propia cooperación, en reconocimiento⁵⁸ de las capacidades productivas mediante la acreditación de su capacidad de habérselas con las diferentes situaciones productivas y de dominarlas.

IV

Si como he tratado de mostrar en los apartados anteriores, en el ámbito económico y en la producción de bienes se está produciendo, por un lado, una reestructuración de la racionalidad empresarial que conlleva la búsqueda de nuevas formas de gestión empresarial, y que, en última instancia, concentran la capacidad de decisión sobre el destino de las inversiones y por ello, de los bienes producidos y por otro, la construcción de una estructura productiva que gira en torno a empresas articuladas en torno a centros neurálgicos de decisión y supervisión y alrededor de las cuales se generan, bien divisiones y departamentos autónomos, bien empresas subcontratistas, y por último, la aparición de nuevos planteamientos legitimadores de esta estructuración económica. He señalado también, cuál es la limitación de estos planteamientos. El diagnóstico de la sociedad capitalista que se realiza rompe la dinámica evolutiva del modo de producción capitalista⁵⁹, y más concretamente, de la gestión empresarial y por otro lado, olvidan un aspecto que consideramos relevante: que toda gestión empresarial tiene como objeto la organización del proceso de trabajo y con ello el carácter del trabajo concreto que se requiere para la producción de bienes.

He señalado también el planteamiento de Marx respecto a la cooperación social en la producción, estableciendo que la expropiación de los conocimientos productivos constituye la dinámica de constitución del modo de

⁵⁸ Cfr. Honnet (1997) sobre todo el capítulo IV y especialmente la pág. 159.

⁵⁹ Aunque ya lo he señalado, conviene recordar que esta concepción de la realidad, que tiene sus raíces en Weber, presupone que los fenómenos empíricos no se suceden causalmente unos a otros (negación del tiempo) sino que forman un mosaico multicolor esparcidos en el espacio infinito (sobrevaloración del tiempo) del quehacer humano.

producción capitalista (lo que Marx denomina subsunción formal⁶⁰) y que rompe las «comunidades» productivas tradicionales articuladas en torno a los artesanos y los gremios. Pero al mismo tiempo, he mostrado que un cierto tipo de cooperación es necesario al interior del lugar del producción tanto como producto de aquella coordinación privada de los medios de producción. Marx no aborda o desarrolla este aspecto, pero se puede mostrar que esta cooperación, bien social como modo de regulación social que se materializa en el estado del bienestar social, bien interiormente, como generación de relaciones sociales que generan «consentimiento» (Burawoy), es un supuesto necesario para la comprensión de la evolución de las formas que históricamente adopta el modo de producción capitalista. Y por último he mostrado que queda un residuo de estas relaciones sociales al interior del lugar de producción que puede ser investigado como «general intellect», en cuanto esas relaciones sociales generan conocimiento productivo y una estructura que he denominado mundo de la vida laboral, pero que constituirá el objetivo de las diferentes formas de gestión empresarial.

Parece claro, sin embargo, que toda producción social o privada de bienes requiere al menos cuatro momentos diferenciados: dirección, concepción, control y ejecución⁶¹. Desde este punto de vista, la evolución de las diferentes formas de articulación interna de las organizaciones económicas y en relación con la sociedad pueden ser analizadas en una línea evolutiva que va desde la gestión de la fuerza de trabajo hasta la gestión de los recursos humanos⁶². El primer momento ya lo he señalado. La dirección capitalista se va

⁶⁰ Cfr. Marx (1973) págs. 54 y ss. Para una mejor comprensión de este fenómeno social entre otros, Cfr. Gaudemar (1991), Sierra, J. (1990) «El obrero soñado» Ed. Siglo XXI, Madrid, 1990 y Albert Recio (1988) «Capitalismo y formas de contratación laboral», Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1988.

⁶¹ Esta distinción, más allá de lo casual que pueda parecer se asemeja a aquella distinción que Marx establece entre producción, distribución, cambio y consumo (Cfr. Marx (1970) págs. 254 y ss. Cabría preguntarse al modo de Marx —la producción es consumo y el consumo es producción— si la dirección no implica ejecución y si toda ejecución no genera en sí mismo un determinado tipo de dirección. Lo importante, más allá de la respuesta que se pueda dar a esta pregunta, es la distinción metodológica entre estos cuatro momentos de toda producción social de bienes y las relaciones entre ellos. Marginalmente señalaré que Marx propone construir con esto cuatro elementos, un silogismo estrictamente kantiano. La producción sería la universalidad, la distribución y el intercambio la particularidad y el consumo la individualidad. El tipo de silogismo sería tanto determinante cuando se parte de la producción y reflexionante cuando se parte del consumo Cfr. Kant (1992) pág. 35 y ss y 92 y ss. Por otro lado, Offe, parte de otros presupuestos. Para Offe, en cambio, en toda acción de producción de bienes se puede distinguir fines, medios, objetivos, y funciones, con lo cual la determinación de cómo se establecen estos se oculta. Cfr. Offe (1984) pág. 316

⁶² Tal vez la diferencia entre fuerza de trabajo y recurso humano estriba en que aquella es la propiedad de un objeto de la naturaleza a la que le acompaña una consciencia (Bewusstsein)

constituyendo a medida que los conocimientos productivos son expropiados. Y en esto Marx coincidiría con Taylor, en cuanto este formaliza aquella distinción entre pensamiento y ejecución. Sin embargo, el término pensamiento incluye tanto la dirección, en cuanto ordenación de los elementos productivos como la concepción en cuanto concepción del producto y de las estructuras organizativas. Por ello el desarrollo del taylorismo-fordismo se puede reconstruir⁶³ sobre la base del desarrollo de la concepción, que no hace referencia solamente a los objetos, productos, sino también a las innovaciones tecnológicas y así mismo, a las diferentes formas organizativas del control del proceso productivo, en una palabra a la organización tal como lo entiende Weber (Meter referencia señalando que Weber utiliza en muy pocas ocasiones este término).

Pero antes de avanzar en la reconstrucción señalada, merece la pena plantear que los supuestos antropológicos de Marx y de Taylor son radicalmente diferentes. Si para Marx la cooperación parte del supuesto de individuos conscientes dispuestos a coordinar sus trabajos concretos y por ello a establecer fines económicos y al mismo tiempo a elegir y utilizar los medios mas eficaces para la consecución de estos fines, aún cuando bajo el modo de producción capitalista la voluntad cooperadora de los mismos aparezca transferida a la función directiva del capital como a la finalidad de autovvalorización del capital, el presupuesto tayloriano hace referencia a la vagancia innata de los individuos⁶⁴. El objetivo de la propuesta directiva taylorista de la producción estará orientado a transformar ese supuesto básico en productividad.

mientras que en este la consciencia es previa a la primera y la que modula, cualifica y produce la fuerza de trabajo. Tal vez con esta definición se pueda evitar la definición de fuerza de trabajo como un tipo especial de mercancía en cuanto inseparable de un acompañante humano. Incluso esta distinción introduce una perspectiva evolutiva en la que no desaparece la consideración social de mercancía, pero que señala el sentido y orientación de la introducción de nuevas formas de gestión en las organizaciones empresariales. En todo caso, la consciencia se vuelve como la fuerza de trabajo una mercancía. Resulta difícil establecer en este artículo el contenido (Gehalt) de consciencia. Podría decirse en todo caso, en este contexto que, en cuanto tiende a algo sabido Cfr. Duque (1998) pág. 820, la consciencia es la condición y al mismo tiempo el condicionante de un individuo esclarecido y orientado a la praxis. Es decir, un individuo virtuoso.

⁶³ Soy consciente de los límites de esta reconstrucción. Me limito a recoger aquello que, desde los puntos de vista establecidos, resulta relevante.

⁶⁴ Que este supuesto pueda ser contrarrestado por otro presupuesto que hace referencia a la capacidad innovadora de los individuos, desde este punto de vista resulta indiferente, puesto que he adoptado la perspectiva de la ejecución de tareas productivas concretas. Desde este punto de vista la vaga pasividad de los trabajadores es fundamental para ver como se va reelaborando y ampliando.

Como es sabido, las prácticas organizativas del proceso de producción derivadas del planteamiento tayloriano son, desde los momentos que he planteado las siguientes:

- a) desde el punto de vista de la ejecución, las tareas productivas. Esto es el trabajo concreto, se descompone en tareas o trabajos simples, repetitivos, lo más sencillos posibles después de descomponer los procesos productivos. Esto tiene como consecuencias, no sólo, la expropiación del conocimiento productivo, sino sobre todo la reducción de las competencias productivas (cualificaciones)⁶⁵.
- b) desde el punto de vista del control, la ejecución de las tareas productivas se lleva a cabo de una forma directa. Se trata tanto de ordenar, de normar, como se deben de ejecutar las tareas, así como y básicamente, mediante el control de tiempos, la ejecución de las tareas productivas en el tiempo establecido. La consecuencia de este control es el incremento de la población empleada en estas labores de control.

En resumen, desde el punto de vista del presupuesto antropológico tayloriano, se trata de orientar productivamente la propiedad física (valor de uso) de un mercancía cuyo carácter es la inactividad y transformar la fuerza física social en fuerza productiva capitalista.

Con la aparición de la siguiente forma de organización del proceso productivo, el denominado fordismo y no pretendo agotar todas las posibles, a partir de las condiciones antes señaladas, se pueden constatar los siguientes cambios:

- a) la normación, la regulación técnica de las tareas productivas se traslada del capataz a la articulación técnica del proceso productivo. El capataz y los mandos intermedios son, al mismo tiempo que controladores, colaboradores en la aplicación de las especificaciones técnicas, si bien el trabajo concreto sigue siendo simple y repetitivo.
- b) La consecuencia de esto es que el control se diversifica sin que deje de ser directo. Esto es, se generan diversos escalones de supervisión y muy especialmente del control. No se trata solo del control de la calidad de los productos, sino también del control de los stocks. Como he señalado, la consecuencia de ello es el incremento del personal dedicado a tareas administrativas, del control y de supervisión.
- c) Siguiendo el planteamiento que he hecho anteriormente, la concepción adquiere una gran importancia. Como he señalado, no sólo se

⁶⁵ La discusión sobre la descalificación del trabajo concreto es larga a partir del trabajo de Braverman (1978). Sin embargo, desde el punto de vista que he adoptado resulta indiferente que el trabajo se descalifique o no.

trata de concebir nuevos productos, sino también de diseñar las estructuras administrativas adecuadas a estas nuevas actividades productivas. La concepción en los productos se refiere a la perfección de lo existente, así como a la innovación, al descubrimiento de nuevos productos. La consecuencia de ello es el incremento del conocimiento productivo y también de los departamentos correspondientes y del conocimiento organizativo, esto es, de los saberes organizacionales.

- d) La dirección abarca la coordinación de todos estos elementos productivos y de los nuevos departamentos. La dirección del proceso productivo que anteriormente era más directa adquiere nuevas funciones organizativas cuando se reserva la toma de decisiones relativas a los objetivos de la organización y al control de la eficiencia de la misma, es decir, una intensa integración vertical de la organización y de los trabajos concretos. La racionalidad directiva se constituye en un ámbito específico. Se incrementan por ello los departamentos directivos e incluso aparecen departamentos de asesoramiento a la dirección y el número de directivos en las diversas áreas o departamentos en los que la dirección va aumentando al mismo tiempo que diferenciando.

Implícito en esta descripción que he realizado, el objetivo de la producción en masa como condición para la realización del plusvalor generado en el proceso productivo sólo es posible mediante el incremento de los salarios, por las regulaciones sociales directas e indirectas estatales, por la negociación de las condiciones de trabajo con los sindicatos, la seguridad en el empleo, etc.

Lo que interesa en todo caso, es preguntarse si en estas condiciones, por un lado, los presupuestos antropológicos taylorianos se modifican y por otro lado, en el lugar de la producción es posible establecer un mundo de la vida laboral en las condiciones y desde las perspectivas antes señaladas. Es decir, según he establecido, un conjunto de relaciones sociales en las que los individuos pueden, a partir de las vivencias, establecer un conjunto de normas y reglas que regulan dichas relaciones en el lugar de la producción.

Si embargo, antes de plantear el análisis, sobre todo de este último aspecto, conviene señalar la diversidad de ramificaciones y alteraciones que sufrieron estas condiciones mínimas establecidas por el taylorismo-fordismo, incluso en sus presupuestos antropológicos, que señalaré más adelante.

Si efectivamente la expropiación del conocimiento productivo, en el sentido de conocimiento de la coordinación de los elementos productivos, y por otro lado, de los conocimientos técnicos, es la condición para la subsunción real de la producción y de los elementos productivos bajo el capital, como señalan tanto Marx como Weber, el desgajamiento de una esfera de valor

científica de la estructura de pensamiento metafísico y su aplicación a la producción, condujo, a partir de la situación histórica que he descrito, no sólo a la aplicación de dichos conocimientos a la producción sino también al desarrollo de un esfera de conocimiento específico referido a la dirección y gestión de las empresas, al desarrollo de una tecnología social.

Desde el punto de vista del desarrollo de los conocimientos científicos, aunque éstos no estén orientados directamente a la producción, están disponibles para ser utilizados. El desarrollo del taylorismo-fordismo lleva desde la esfera de la dirección y de la concepción a la aplicación intensiva de aquellos. La tecnificación del proceso productivo lleva a transferir el control de los individuos controladores a las máquinas, al proceso productivo en general, y por ello a una disminución del control directo, pero así mismo, al incremento de los empleados especialistas en sistemas automáticos con un alto grado de cualificación. Desde el punto de vista de la concepción de los productos, la estandarización da paso a la diversificación de los mismos, aunque todavía con un alto grado de producción en masa, diversificación que también implica o abarca todos los posibles ámbitos en los que se puede transformar las necesidades sociales en mercancías. Pero desde el punto de vista de la concepción de la organización de la producción, es decir, de las formas de gestión empresarial, se comienza a repensar aquella estructura del proceso productivo rígida tanto respecto de la provisión de bienes o productos intermedios como de la fuerza de trabajo. El desarrollo de estas orientaciones tuvieron su máxima expresión en lo que se denomina producción ligera desarrollada en Japón como una interpretación del fordismo⁶⁶. La externalización de la provisión de bienes intermedios subcontratándolos constituye una tendencia que predomina actualmente, junto con la utilización de formas de comunicación en la cadena, en el proceso productivo para la ejecución de tareas productivas diferentes según los requerimientos de bienes constituye, como he señalado anteriormente, el antecedente de las nuevas empresas-red. Por último, el control de la calidad de los productos no sólo se realiza a posteriori, sino en el mismo proceso productivo. Los mismos trabajadores lo realizan e incluso, organizados en grupos autónomos, pueden proponer nuevas mejoras tanto de los productos como de los procesos productivos. En cualquier caso, la calidad en la cantidad, pero sobre todo la abstracta calidad, sustituye a la cantidad sin calidad en la producción. Sin embargo, esta transformación o transferencia de la coordinación del proceso productivo desde la

⁶⁶ Cfr. Coriat (1993a). El que este modelo de organización del proceso de producción se intentase imitar en Europa y en Estados Unidos, con resultados diversos, es diferente para el propósito que guía este artículo. Cfr. entre otros muchos, Dore (1989).

dirección a los departamentos autónomos, a los grupos de trabajo autónomos e incluso a los propios individuos supone el desarrollo de estructuras de «implicación», tematizada de muy diferentes formas (participación activa y directa, implicación sustantiva, regulativa, persuasión, adhesión simbólica, etc.) en la organización, de cooperación activa de los trabajadores en los diversos niveles, pero sobre todo significa el desarrollo de capacidades cognitivas, de «acumulación reflexiva» en la organización productiva.

Como se puede observar, he hecho referencia a la dirección, a la concepción y al control del proceso productivo porque estos son los elementos que tienen un mayor desarrollo en la evolución del taylorismo-fordismo, sobre todo, el que hace referencia a la dirección y concepción en los sentidos señalados, enfatizando con ello el desarrollo de lo que he llamado mundo directivo sistémico, en el que se incluyen obviamente los saberes organizativos desarrollados. Por otra parte, hasta ahora, como se puede colegir de todo lo expuesto, no he hecho referencia a la ejecución. En efecto, las tareas productivas (trabajo concreto) se van recomponiendo, esto es, desde aquella inmisericorde fragmentación tayloriana se puede observar una agrupación de tareas productivas más o menos semejantes o enlazadas en el propio proceso productivo. No se trata solamente del enriquecimiento de tareas, de la producción flexible, sino de un aspecto que tiene relación con la propia evolución de la tecnología que se utiliza en el proceso productivo y también con la propia evolución de los presupuestos antropológicos taylorianos.

Sin plantear que esta situación sea consecuencia de la evolución de estos presupuestos, sí que se puede observar que existe una línea evolutiva que corre paralela a las transformaciones que he descrito y que va desde la consideración de la vagancia natural de la fuerza de trabajo, y que se expresa en la dejación de la utilización de la habilidad manual y física (fatiga, esfuerzo físico y habilidad productiva), pasando por el descubrimiento de la naturaleza social de los trabajadores de la Escuela de Relaciones Humanas, siguiendo por la teoría de las necesidades de Maslow hasta el supuesto al que nos he referido anteriormente del trabajador como un «maximizador situacional de utilidades», un individuo racionalmente pragmático, o con otras palabras, con una racionalidad instrumental-cognitiva orientado por las normas y valores de la organización en la que desempeña tareas productivas. Podríamos decir que todo este proceso no es otra cosa que la domesticación de la fuerza física y su transformación en consciencia, en recurso humano, tal como he planteado anteriormente.

Sin embargo, nos tenemos que plantear si en estas condiciones es posible desarrollar un mundo de la vida laboral, en el sentido de cooperación que he establecido, más allá del contexto de la producción tayloriano-fordis-

ta en el que los fines, las normas y las reglas productivas, el control en sus diversas formas, aparecen como límite de las relaciones que los individuos establecen.

Si las tareas productivas, en cuanto formas de habérselas con las situaciones productivas y de dominarlas⁶⁷ (en el mismo sentido que cualquier acción social), que se desarrollan en el lugar de la producción implican, además de la subordinación a los objetivos, fines, medios, formas de control, etc. que son establecidas por la dirección empresarial, a partir de las distinciones que he establecido siguiendo a Habermas respecto de los tres mundos, cabe señalar, retomando el análisis que realiza Burawoy en «El consentimiento en la producción. Los cambios del proceso productivo en el capitalismo monopolista» que, independientemente de los «juegos» que se establecen en el lugar de la producción con la dirección, con los encargados y los supervisores, y que constituyen una parte del mundo objetivo, las expresiones y la presentación de las vivencias subjetivas, en cuanto hace referencia al mundo subjetivo, expresan verazmente la situación del individuo respecto del control del proceso productivo y de su conocimiento. Pero no sólo la expresión de estas vivencias constituye una forma de comunicación con otros individuos productores, sino la base a partir de las cuáles, la solución de problemas técnicos, la transmisión de conocimientos respecto de la organización y el desarrollo de la ejecución de las tareas productivas, generan una estructura de relaciones sociales en las que la intersubjetividad se construye y se reconoce. El «arreglárselas», esto es, la capacidad de enfrentarse con situaciones específicas en las tareas productivas y de dominarlas, significa no solamente la expresión de una vivencia y del conocimiento de los materiales y de los procesos productivos, sino también el reconocimiento por parte del resto de los trabajadores de formar parte de la «comunidad» laboral, o en otros términos, de participar en la interacción en la que se producen y reproducen las reglas informales que regulan el mundo de la vida laboral, aunque, insistimos, en condiciones de inducción sistémica de los contextos productivos y organizativos.

V

La descripción realizada de las transformaciones introducidas en el proceso de trabajo parecen sugerir que una de las consecuencias de estas transformaciones es la disminución del trabajo y por ello, parece que se debe

⁶⁷ Cfr. Habermas (1988b) pág. 180.

replantear la cuestión del trabajo en la sociedad postindustrial. Esta discusión se plantea a dos niveles: por un lado, el que hace referencia al trabajo como presupuesto antropológico, al que me referiré mas tarde, y por otro lado, a nivel social, la discusión se plantea alrededor de la consideración del trabajo como actividad central a partir de la cual se estructuran tanto las relaciones sociales en el ámbito económico como el político, las estructuras sociales, la personalidad de los individuos, en general, la integración social de los individuos. O en otras palabras, la integración social giraba y dependía de la integración sistémica que impone el predominio del modo de producción capitalista.

Desde ese punto de vista, el consenso en torno a la forma de producción fordista y su evolución posterior según las diversas formas que he señalado y que dio lugar a aquel consenso implícito que se materializó en el estado del bienestar, estaba basado, básicamente, en una reducción parcial de aquella integración sistémica: en las organizaciones económicas se liberaron espacios productivos y organizativos que pasaron a ser regulados conjuntamente por empresarios y sindicatos al mismo tiempo que en ámbito político, el estado creaba las condiciones no sólo para que aquellos consensos se consolidaran, sino que estimulaba sobre todo la demanda para mantener las condiciones de realización del plusvalor originado en el proceso productivo.

Pero volvamos a la cuestión del «trabajo». Lo que está en discusión es, por una lado, el «valor» (Medá) social del trabajo y por otro lado «el fin del trabajo» (Rifkin). El «valor» social del trabajo hace referencia a lo que antes he planteado siguiendo a Marx, esto es la cooperación de los individuos de una sociedad para producir bienes. Recordemos que Marx no plantea esta cuestión desde un plano trascendente, sino como una cuestión empírica. Cabe desde este punto de vista plantear que el trabajo como «valor social» es una condición «sine qua non» para la producción de bienes, independientemente del tipo que sean. Es decir, que en todo caso, tal como señala Bouffartigue⁶⁸, el valor trabajo se plantea en tres niveles o dimensiones que se corresponden con los tres mundos que he planteado siguiendo a Habermas. Por un lado, el «registro económico» o mundo objetivo, esto es, el conjunto de bienes sobre los que son posibles enunciados verdaderos y por lo tanto la definición y elección de fines y objetivos, el proceso productivo, la división social del trabajo, la división técnica del trabajo y finalmente la asignación de tareas productivas o trabajo concreto. Por otro lado, el «registro topológico, el del lugar que ocupa en un sistema de distribución social de las acti-

⁶⁸ Para lo que sigue Cfr. Bouffertigue (1996/1997).

vidades y de los grupos» o mundo social como conjunto de relaciones interpersonales relativas a la distribución social de las actividades y los productos. Y por último el «registro simbólico, el de los significados sociales y del sentido personal atribuido al trabajo» o mundo subjetivo como conjunto de experiencias o vivencias de cada uno de los individuos sobre los señalados en los otros dos mundos. Sin embargo, en contra de lo que plantea Bouffartigue, este planteamiento no remite la cuestión del trabajo a una condición o categoría antropológica universal, en todo caso, remite a la condición práctica de los individuos en un contexto en el que las definiciones sobre los objetos económicos, los procesos productivos, etc. y sobre las regulaciones sociales institucionalizadas no aparecen como un contexto al que los individuos deban adaptarse para acceder al medio de cambio (dinero), para obtener bienes básicos, primarios y sociales⁶⁹. El trabajo en la sociedad capitalista entendido como empleo, encantado por la ocupación, aparece como un criterio de orientación social y se convierte realmente en social cuando se constituye en un espacio, en una dimensión, en la que es posible, en condiciones estructurales desencantadas, el reconocimiento de la capacidad productiva de los individuos.

Como he señalado anteriormente, el planteamiento de Rifkin hace referencia al fin del trabajo, para expresarlo de una forma simplificada, por el desarrollo tecnológico, esto es por el incremento de la productividad derivada de la utilización de tecnologías que cada vez necesitan menos fuerza de trabajo, y por lo tanto las empresas requieren y generan menos ocupaciones o empleos. Desde este punto de vista, Rifkin ha confundido el título que le ha dado a su libro, debería haberse planteado el fin del trabajo asalariado, o en otros términos, la desaparición de la necesidad de la fuerza de trabajo como «valor de uso para otros», para los empresarios cuyo valor se determina, externamente, por un valor de cambio.

El planteamiento de Rifkin se acerca al análisis que hace Claus Offe en ¿Es el trabajo una categoría sociológica clave?⁷⁰. A Offe le ocurre otro tanto

⁶⁹ Cfr. Doyal y Gough (1994). Aunque no se plantea la cuestión de la evolución de las necesidades sociales, no se me escapa que cada sociedad establece su propio nivel de necesidades sociales. Otro problema sería la armonización global de las necesidades de las diferentes sociedades. No puedo desarrollar este tema en este artículo. Por otro lado, no planteo el tema de la construcción de un paradigma alternativo, es decir, concreto, como plantea Bouffartigue puesto que me ocupo más de las organizaciones empresariales, si bien comparto básicamente las que plantea Cfr. Bouffartigue (1997-1998) pág. 107. Cfr. también Medá (1998) págs. 231-245. Una de esas propuestas, la que se refiere a la «reducción sustancial del tiempo de trabajo», la discutí desde el punto de vista de la teoría sociológica en Fernández Fernández, (1998).

⁷⁰ Cfr. Offe (1992) págs. 17-51.

que a Rifkin: no maneja un concepto claro de trabajo. Parte de los planteamientos de Weber y Marx para establecer que «es justamente esta capacidad global de determinación macrosociológica que corresponde al hecho social del trabajo (asalariado), de la racionalidad social y empresarial que lo gobierna y de sus contradicciones, lo que en la actualidad se ha tornado cuestionable desde el punto de vista de la sociología»⁷¹, es decir, constituir un criterio de orientación social, y revisando algunas de las características de los nuevos tipos de trabajo (trabajo reflexivo) confunde los planos, o dicho de otro modo, al generalizar los elementos críticos del trabajo concreto, esto es, de las tareas productivas en el proceso productivo capitalista los está equiparando al trabajo como actividad social. Esta generalización es producida por la no consideración del trabajo reflexivo como trabajo concreto, es decir, olvida que el trabajo concreto que se ejecuta en la prestación de servicios sigue siendo un trabajo asalariado, adecuado a las condiciones de producción capitalista. Por ello no cae en la cuenta que mientras hasta ahora el trabajo (asalariado) se ha impuesto como un imperativo en cuanto el empleo es la condición para acceder a bienes económicos y sociales, las transformaciones introducidas en el proceso productivo, en las organizaciones económicas, bien por innovaciones tecnológicas, bien por el desarrollo de nuevas formas de gestión empresarial, han transformado aquel empleo en trabajo reflexivo concreto, el que se desempeña en las sociedades de servicios, y que en las condiciones postmodernas del modo de producción capitalista aparece como un «deber». Como señalé anteriormente, las nuevas organizaciones económicas, en todo caso, tienen que desarrollar nuevas formas de «consentimiento» trasladando el control, la vigilancia, el disciplinamiento, la coordinación de las tareas productivas, la racionalidad organizacional a los propios trabajadores. El poder disciplinario del capital oculta su autoridad, su dominación. O en otras palabras, reconociendo al posible «colaborador» las condiciones (perfiles) éticas y morales de un «maximizador situacionalista de utilidades», es decir que reúne las condiciones para ser admitido en el selecto grupo de colaboradores de la empresa, está no sólo condicionando el acceso al empleo, sino estableciendo criterios de selección que son menos visibles. Con ello no disminuye el potencial organizador del capital⁷² como plantea Offe sino que se oculta. Los dos factores que establecían el proceso productivo capitalista como un proceso social, tal como plantea Marx, la reunión en un espacio y en un tiempo determinado de un grupo de trabajadores desaparece: el espacio se deslocaliza expandiéndose y

⁷¹ Cfr. Offe (1992) pág. 21.

⁷² Cfr. Offe (1990) pág. 144.

el tiempo se consume en el acto productivo, mejor dicho: se vuelve evanescente, inaprehensible.

Sin embargo, en algo tiene razón Offe. En el análisis que lleva a cabo sobre el trabajo plantea de una forma adecuada, el carácter del nuevo trabajo concreto que se desarrolla en las sociedades postindustriales: cada vez más el trabajo (concreto), las tareas productivas, tienen un carácter al que se le puede denominar reflexivo. Sin embargo, para establecer el carácter de este trabajo concreto (las tareas productivas), hay que tener en cuenta varias dimensiones.

En primer lugar, haré referencia al concepto sociedades postindustriales o de servicios. No voy a entrar a discutir las diferentes teorías que al respecto existen sobre la evolución de la sociedad⁷³, incluso los problemas de definición que se suscitan al respecto. En todo caso, partiré de una constatación empírica⁷⁴, según las clasificaciones habituales se puede observar un incremento constante de aquellas actividades productivas que no están directamente relacionadas con la producción industrial de bienes, sino encaminadas, bien, en el ámbito industrial, a la puesta a punto (mantenimiento y reparación, servicios a las empresas) de instrumentos productivos, la vigilancia del proceso productivo⁷⁵, o bien, prestaciones productivas de servicios sociales (relativas a la distribución y/o personales⁷⁶).

Lo que interesa en todo caso en esta distinción entre la sociedad «centrada en el trabajo» asalariado industrial y la sociedad de los servicios estriba, planteando así el segundo ámbito, en el objeto que se produce. En la primera, el objeto requiere la colaboración al menos de estructuras integradas verticalmente y sistémicamente en las que algo se presenta como un objeto externo. En él se concentra el «valor de uso para otros» que a lo largo del proceso productivo ha ido transfiriéndole la tecnología y la fuerza de trabajo. En cambio, en el sector servicios, el objeto se consume en el propio momento

⁷³ Cfr. entre otros Touraine (1972), Bell (1976).

⁷⁴ Téngase en cuenta para la dinámica evolutiva de los sectores productivos entre muchos otros, Offe (1992) págs. 265-310.

⁷⁵ Sin embargo, como he señalado antes, parte de estas funciones productivas relativos a la vigilancia, reparación y mantenimiento del proceso productivo industrial se han externalizado. Por otro lado, Offe (1992) también se refiere a estos trabajos como orientados al mantenimiento de la estructura formal y reproductiva del sistema social (Cfr. págs. 265-334). Sin negar que efectivamente parte de estas ocupaciones de servicios están relacionados con esta orientación me interesa, sobre todo, aquellos trabajos que se desarrollan bajo el modo de producción capitalista, es decir, en manos privadas.

⁷⁶ La propuesta de Jacques Delors recogido en COM (1993) señala y reafirma este camino. Los yacimientos de empleo, en sus diversas modalidades y en la perspectiva de creación de empleo que palie el fracaso de la sociedad del pleno empleo, desarrollan este sector de servicios.

de la producción y no reviste las características del objeto descrito anteriormente, esto es, en el servicio que se presta, cualesquiera que sea⁷⁷, el valor de uso derivado de la propiedad física del objeto desaparece en el momento mismo de la prestación del mismo, o en otros términos, el valor de uso para otros no se objetualiza (no-materialidad) en un objeto que pueda almacenarse, distribuirse y al que pueda atribuírsele un valor de cambio (precio). Pero al mismo tiempo, la producción de ese objeto inaprehensible se adecua a los requerimientos del «consumidor»⁷⁸, por lo que tiene que reelaborarse en cada acto productivo; reelaboración que requiere la actualización cognitiva y la adaptación, mediante interpretaciones variables, a las situaciones concretas. Desde este punto de vista, el trabajo concreto, no sólo es trabajo reflexivo en el sentido que he precisado, sino incluso, como señala Offe, meta-trabajo⁷⁹. Sin embargo, este meta-trabajo significa no tanto la desaparición del trabajo sino la subordinación de este a las nuevas condiciones del capital. O dicho de otra forma, el carácter de mercancía del trabajo concreto ya no se sitúa y se transfiere a los objetos que se producen sino que se sitúa en el propio «cuerpo» del trabajador: la transparencia que Marx había descubierto en el proceso de producción se vuelve pura opacidad, la luz no traspasa el proceso productivo y la plusvalía no aparece como apropiación del plusproducto para decirlo en términos marxianos.

Sin embargo, otro aspecto que deriva del contenido y del carácter del trabajo concreto es el que se refiere, por un lado, a la gestión y dirección organizativa de la tareas productivas y por otro, derivado de ello, a la situación del trabajador en el proceso productivo. No sólo, como señala Offe, este trabajo no es normable técnicamente por la discrecionalidad interpretativa que conlleva, incluso cuando aquella normatividad está inserta en la propia tecnología que se utiliza puesto que no se puede derivar un tipo específico y una cantidad de productos determinados, sino que el control, la función directiva del capital, las normas y las reglas se transfieren al ejecutor del trabajo concreto, o en otros términos, se traspasan funciones directivas y organizativas al propio trabajador, esto es, quedando en manos del capital la supervisión del beneficio siempre renovado. Por otro lado, las tareas productivas antes des-

⁷⁷ Independientemente que los servicios estén altamente definidos por fines y medios específicos o por la mediación entre los productos, objetos y los consumidores.

⁷⁸ Ello no quiere decir que sobrestime la influencia de la demanda en la definición de las actividades productivas. Al contrario, los innovadores empresarios son lo que crean la demanda siguiendo aquel planteamiento clásico de que para toda oferta existe una demanda.

⁷⁹ Aunque utilizo la denominación de Offe (1992) pág. 270 y ss. el meta-trabajo también se refiere a la reapropiación condicionada de los conocimientos productivos por parte de los trabajadores de servicios.

perdigadas, desmenuzadas en una secuencia infinita de tareas productivas, aparecen ahora sintetizadas en un solo acto que incluye incluso, los trabajos adicionales de mantenimiento de su conexión con la organización tout court, lo que da lugar a una mayor individualización de la participación de los trabajadores en la estructura productiva, a un alargamiento de la jornada de trabajo, a relaciones de trabajo individualizadas, y en general a la precarización de las condiciones y de las relaciones de trabajo etc. Pero más importante, porque nos permite retomar unos de los aspectos o elementos que establecimos anteriormente respecto de un posible consenso en las organizaciones económicas, es, si esto es así, que el mundo de la vida laboral que había surgido en torno al fordismo está completamente destruido y con ello, las funciones de algunos de los agentes sociales y su recomposición tiene que tener en cuenta esta nuevas condiciones.

VI

No cabe duda que en la sociedad moderna y en el modo de producción capitalistas se pueden observar nuevos fenómenos que apuntan hacia una nueva forma de articulación social y hacia una nueva forma de producción capitalista, cuyo horizonte es la constitución de un nuevo consenso social que ponga en relación los mecanismos de integración sistémica y los de la integración social. Desde este punto de vista, sin embargo, el diagnóstico de Habermas parece pesimista: es difícil desbordar los mecanismos normativamente positivizados de las instituciones y organizaciones sociales. Sin embargo, si observamos las transformaciones que se están produciendo en las organizaciones económicas, el diagnóstico puede ser otro, más cuando en estas se están fraguando aquellas condiciones, elementos y factores sobre las que se levantará aquel y que constituyen sus cimientos.

Si en toda sociedad se requiere un cierto tipo de cooperación, lo que se puede observar, a nivel social, es que aquel consenso, y por ello la forma de cooperación y coordinación social, que se construyó después de la II Guerra Mundial se está desmoronando. La producción orientada a la producción en masa y asentada en un proceso de producción en el que los trabajos concretos y útiles estaban despiezados tanto tecnológica como organizativamente y al mismo tiempo, insertos en un proceso de descualificación-recualificación, está dejando paso a una nueva forma de producción en el que aquellos están adquiriendo nuevas dimensiones. Pero, por otro lado, aquella forma de producción, que habitualmente se ha denominado fordismo, tuvo como consecuencia, por un lado, el crecimiento tanto de los saberes organizacionales

como de la estructura y funciones directivas, así como, por otro lado, la constitución de un mundo de vida laboral en el que, en torno a la ejecución de las tareas productivas establecidas por la dirección empresarial, el conocimiento productivo y organizativo constituye una forma de dominar su situación en la empresa capitalista, y a su vez, este constituye el eje en torno al que se establecen relaciones sociales de reconocimiento productivo y organizativo, y en general, como individuos productivos. En decir, aunque existía una estructura de dominación productiva que se inserta como coordinación eficiente los medios productivos, el mundo de la vida laboral constituía un tipo de cooperación, que puede ser considerado como un primer aspecto del general intellect, en cuanto la producción podía seguir su curso sin la intervención de la dirección, aún cuando también generaba lo que he denominado, consentimiento. Desde el punto de vista de los presupuestos antropológicos, la natural pereza para la ejecución de tareas productivas que suponían esfuerzo y cansancio físico, es decir, la propiedad más básica de una fuerza de trabajo, desposeída de los conocimientos productivos, se fue transformando, paulatinamente en reconocimiento de otras propiedades de esta fuerza de trabajo, como era su natural sociabilidad, las necesidades de objetivización, etc., en fuerza de trabajo con consciencia.

El segundo aspecto de esa forma de dominar la situación al interior de la empresa se establece en torno a la negociación de las condiciones de trabajo en su sentido más amplio, incluido el salario, se trasladó a una organización, después institucionalizada, de los trabajadores: los sindicatos. El consenso social se establecía, por lo tanto, en torno a los espacios que desde la dirección empresarial y organizativa se iban liberando, aquellos que no afectaban al fundamento del modo de producción y era articulado mediante la negociación entre los actores sociales, empresarios, sindicatos y Estado. Es decir, la integración sistémica se producía en torno a las relaciones laborales. Estas se referían tanto a condiciones económicas generales como a condiciones particulares de las diferentes empresas. Pero subsistía un residuo de relaciones en el lugar de trabajo en el que se generaba la integración social, que se proyecta a la sociedad, de ahí, que la sociedad basada en la realización de trabajos concretos que suponen esfuerzo físico se haya denominado sociedad del trabajo.

Si estas son las condiciones de partida, las transformaciones que se puede observar se establecen en torno, por un lado, a la racionalidad empresarial y organizativa, por otro a las nuevas condiciones tecnológicas y finalmente sobre los supuestos de los trabajadores. Si he apuntado antes tendencias evolutivas que se van generando en la propia forma de producción hasta ahora imperante, la nueva racionalidad empresarial y organizativa, debido al creci-

miento de los estamentos directivos, deriva hacia una cada vez mayor autonomía de las elites de estos estamentos directivos. Si tenemos en cuenta el desarrollo y la especialización del conocimiento organizativo y productivo se produce un proceso de reducción de la incertidumbre concentrando la capacidad de decisión, al mismo tiempo que estas cada vez se reducen en su contenido. Se trata de concentrar la reflexividad social que se ha ido generando a lo largo del tiempo en una reflexividad elitista. O en otras formas, se produce una sobreautonomización que corre paralela a la sobreautonomización del capital financiero: la función directiva de las empresas se limita a encontrar las mejores condiciones que le permitan maximizar las utilidades productivas.

Esto implica, por un lado, que las estructuras organizativas no requieren de un control directo, sino que pueden operar autónomamente para alcanzar los objetivos propuestos, que al proceso productivo se le pueden traspasar algunas de las funciones antes asignadas a departamentos, de tal forma, que no sólo tengan la posibilidad de autoorganizar el mismo sino incluso de proponer innovaciones tecnológicas, en los productos y en la propia organización del proceso productivo. Al mismo tiempo, parte de la producción puede ser subcontratada en mejores condiciones económicas que si se realizase en la propia empresa, y con una sola voz-orden tenerla a punto. La comunicación entre los diversos departamentos, grupos autónomos y empresas dependientes se puede realizar a través de la nueva tecnología de la información y de la comunicación. La nueva racionalidad estratégica empresarial consiste en diluir y traspasar a la organización, a los departamentos autónomos, a los grupos de trabajo y, finalmente, a las empresas dependientes algunas responsabilidades, reservándose para las altas instancias directivas las funciones estratégicas más importantes de dirección e innovación. La no existencia, en el mismo lugar y al mismo tiempo de un número relativamente importante de trabajadores ejerciendo trabajos concretos encadenados a un objeto que va configurándose a medida que el proceso productivo avanza, parece que diluye la existencia de procesos sociales orientados a la producción de bienes. Por otro lado, la consecuencia de esta nueva estructura organizacional es la descentralización organizativa, pero más importante es la individualización de las relaciones laborales y con ello la desjuridificación de todo aquello que tiene que ver, tanto con la inserción laboral como con las condiciones laborales.

Esta nueva situación genera, al mismo tiempo, una serie de tareas productivas que se consumen en el mismo tiempo en que se ejecutan. Se trata de tareas de vigilancia de los procesos, de tareas relacionadas con el mantenimiento formal de la estructura productiva y organizacional que junto con la reorientación de la producción hacia nuevos objetos inmateriales, en cuya eje-

cución el trabajo concreto se consume en el mismo momento en que se satisfacen determinadas necesidades, lo que se ha denominado sector servicios, dan la sensación que el trabajo abstracto ha desaparecido, que es imposible reducir los trabajos concretos, útiles, que no se materializan en objetos para el mercado a trabajo «sans phrase». El que el trabajo haya devenido más reflexivo no implica que el trabajo abstracto haya desaparecido, por cuanto aquel sigue siendo un trabajo asalariado. En todo caso significa, por un lado, que la participación en el trabajo social requiere de otras condiciones o cualidades laborales, como pueden ser, conocimiento en general y técnico en particular, capacidad de reflexión, toma de decisiones parciales, etc., que la cualificación laboral deje paso a la competencia laboral y por ello, la inserción laboral tenga en cuenta aquellas nuevas cualidades laborales. Por otro lado, significa que la generación de plusvalía se ha vuelto más opaca al desaparecer no sólo el tiempo de trabajo acumulado en el objeto que se consume en el acto de su producción, sino que, al depender de las propias condiciones y cualidades laborales del productor directo, el tiempo parece depender de él mismo. La consecución de los objetivos propuestos por la dirección depende de la administración del tiempo, pero no del tiempo de trabajo establecido, sino de todo el tiempo necesario para ello, incluido el tiempo para la coordinación con la propia organización. Y por último, la autonomía en la ejecución de estas tareas productivas requiere tanto de individuos con unas cualidades laborales específicas, como de individuos que sigan el modelo de los directivos. O en otros términos que se asemejen a aquellos maximizadores situacionistas de las utilidades, que conviertan a aquellos en líderes a los que seguir e imitar en su comportamiento. Los nuevos presupuestos antropológicos de los trabajadores de los que parte la gestión y organización de la cooperación social para la producción de bienes hacen de aquellos individuos con consciencia, esto es, recursos humanos en la organización así como sobre todo, imitadores de comportamientos de liderazgo. La dirección de la producción y con ello los que cumplen la función directiva del capital, sólo pueden llegar a ser líderes reafirmando su carisma sobreautonomizándose, como he señalado anteriormente. Sólo hay que esperar que los carismas se rutinicen.

Sin embargo, desde el planteamiento que he realizado, la consecución de un consenso intraorganizacional que se proyecte desde la organización de la producción a la sociedad en su conjunto, al haber desaparecido aquellas condiciones productivas anteriores resulta difícil. Si anteriormente la mera reunión en un espacio y en un tiempo determinado generaba la posibilidad de generar conocimiento productivo y de estructurar las negociaciones de las condiciones de trabajo en general, con el ocultamiento de la dominación capitalista, la inmaterialidad de lo que se produce, la descentralización y des-

localización productiva, la subordinación a empresas matrices, etc. el conocimiento productivo se individualiza, se personaliza, le pertenece a cada uno y la posibilidad de una negociación de las condiciones de trabajo desaparecen en aras a las negociación de las condiciones personales de cada uno, de acuerdo al cumplimiento de aquellos presupuestos antropológicos requeridos por los directivos. O en otras palabras, la integración sistémica que se está generando en el lugar de la producción ya no corre por las normas, reglas productivas impuestas o consensuadas, sino por la introyección de valores emanados, bajo la forma de narrativa organizacional, desde la oculta dirección empresarial: la integración social hasta ahora posible se diluye en mera competencia productiva-reflexiva de cada uno. La integración sistémica se ancla en un mundo de la vida laboral, ya no segmentado, sino despiezado, seccionado, desmenuzado, neutralizado socialmente.

Si como señalábamos al comienzo del artículo los tiempos sociales están cambiando, se podría concluir diciendo que el tiempo social y productivo ha desaparecido. El tiempo social discurre en las redes mundiales subsumido, incrustado en las decisiones empresariales que pretenden reducir su falibilidad, o consumir su infalibilidad apropiándose de la reflexividad social. El tiempo productivo transcurre en la ejecución de tareas productivas, de trabajo concreto, en el que los objetos se consumen en el mismo acto de la producción por individuos aislados, propietarios de sus propios conocimientos productivos, pero dulcemente adormilados por normas y valores organizativos y empresariales, generados por líderes compulsivos que cercenan una comprensión abarcante de la realidad social y organizacional. Articulado sobre estos elementos, la construcción de un consenso social y organizativo parece de todo punto imposible: el consenso tiene su referencia en el tiempo y este, como he señalado, ha desaparecido. O tal vez haya que reinventarlo para hacer posible la vida social, la sociabilidad ilustrada y repensar los fundamentos autofundativos de la Ilustración.

Bibliografía

- BAURMANN, Michael (1998): *El mercado de la virtud. Moral y responsabilidad social en la sociedad liberal*, Gedisa, Barcelona.
- BELL, Daniel (1976): *El advenimiento de la sociedad postindustrial*, Alianza, Madrid.
- BILBAO, Andrés (1988): *El obrero socializado*, Sociología del Trabajo, Nº 4, pp. 107-127.
- BILBAO, Andrés (1999a): *El dinero y la libertad moderna*, mimeografiado, Madrid.
- BILBAO, Andrés (1999b): «Modelo socioeconómico y organización de las relaciones laborales» en Castillo Mendoza, Carlos Alberto (Coord.), *Economía, organización y trabajo. Un enfoque sociológico*, Pirámide, Madrid.

- BLUESTONE, Barry e Irving (1995): *Negociar el futuro. Una visión alternativa de las relaciones laborales dentro de la empresa*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- BONAZZI, Giuseppe (1993): «Modelo japonés, toyotismo, producción ligera: algunas cuestiones abiertas», *Sociología del Trabajo*, N° 18, pp. 3-22.
- BOUFFERTIGUE (1996/1997), Paul: «¿Fin del trabajo o crisis del trabajo asalariado?», *Sociología del trabajo*, Nueva Época, N° 29, págs. 91-110.
- BRAVERMAN, Harry (1978): *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*, Nuestro Tiempo, México.
- CASTELLS, Manuel (1997): *La era de la información. Economía, sociedad y cultura, Vol. I, La sociedad red*, Alianza, Madrid.
- CASTELLS, Manuel (1998a): *La Estructura social de la era de la información: la sociedad red*. Texto presentado en la Conferencia de Apertura del II Foro sobre Tendencias Sociales, Textos de Sociología, Madrid, UNED.
- CASTELLS, Manuel (1998b): *La era de la información. Economía, sociedad y cultura, Vol. II, La El poder de la identidad*, Alianza, Madrid.
- CASTELLS, Manuel (1998c): *La era de la información. Economía, sociedad y cultura, Vol. III, Fin de milenio*, Alianza, Madrid.
- CASTILLO MENDOZA, C. A. y TERRÉN LALANA, E. (1994): «De la cualificación a la competencia: elementos para una reconstrucción epistemológica», *Cuadernos de Relaciones Laborales*, N° 4, 75-91.
- COM (1993): *Crecimiento, competitividad y empleo. Retos y pistas para entrar en el siglo XXI*, Bruselas.
- CORLAT, B. (1982): *El taller y el cronometro*, Siglo XXI, Madrid.
- CORLAT, B. (1993a): *El taller y el robot*, Siglo XXI, Madrid.
- CORLAT, B. (1993b): *Pensar al revés*, Siglo XXI, Madrid.
- CORTINA, Adela (Comp.) (1994): *Ética de la empresa. Claves para una nueva cultura empresarial*, Trotta, Madrid.
- GRESSEY, Peter (1990): «Tendencias de la participación de los trabajadores en las nuevas tecnologías», *Sociología del Trabajo*, N° 9, pp. 89-116.
- CROZIER, M. y FRIEDBERG, E. (1977): *L'acteur et le système*, Éditions de Seuil, Paris.
- CHILD, John (1988): «Estrategias gerenciales, nueva tecnología y proceso de trabajo», en Castillo, J.J. (Comp.), *La automatización y el futuro del trabajo*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- DÖRE, Ronald (1989): *Fábrica británica, fábrica japonesa. Los orígenes de la diversidad nacional de relaciones laborales*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- DUQUE, F. (1998): *Historia de la Filosofía Moderna. La era de la Crítica*, Akal, Madrid.
- DUNLOP, J. T. (1978): *Sistemas de relaciones industriales*, Península, Barcelona.
- ECO, Umberto (1999): *Kant y el ornitorrinco*, Lumen, Barcelona.
- FERNÁNDEZ FERNÁNDEZ, F. (1998): «El reparto del tiempo de trabajo en una sociedad postmoderna: reflexiones desde la teoría sociológica» en Emilio Alvarado Pérez (Eds.), *Retos del Estado del Bienestar en España a finales de los noventa*, Ed. Tecnos, Madrid, 1998.
- GAUDEMAR, J. P. (1991): *El orden y la producción*, Trotta, Madrid.

- GIARNI, O. y LIEDTKE, P. M. (1998): *El dilema del empleo. El futuro del trabajo. Informe al Club de Roma*, Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores, Barcelona.
- GORDON, D.M.; EDWARDS, R. y REICH, M. (1986): *Trabajo segmentado, trabajadores divididos. La transformación histórica del trabajo en los Estados Unidos*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- GORDON, Andrew (1992): *La evolución de las relaciones laborales en Japon. La industria pesada, 1853-1955*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- GORZ, André (1995): *Metamorfosis del trabajo*, Sistema, Madrid.
- GORZ, André (1998): *Miserias del presente, riqueza de lo posible*, Paidós, Barcelona.
- GRZYB, Gerard (1988): Descolectivización y recolectivización en los lugares de trabajo: los efectos de la tecnología sobre los grupos de trabajo informales y la cultura del trabajo, en Castillo, J.J. (Comp.), *La automatización y el futuro del trabajo*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- HABERMAS, Jürgen (1988a): *Teoría de la acción comunicativa*, Vol. I, Taurus, Madrid.
- HABERMAS, Jürgen (1988b): *Teoría de la acción comunicativa*, Vol. II, Taurus, Madrid.
- HARVEY, David (1998): *La condición de la postmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Amorrortu, Buenos Aires.
- HEGEL, G.W.F. (1997): *Enciclopedia de las ciencias filosóficas*, Alianza Universidad, Madrid.
- HECKSCHER, Ch. C. (1993): *El nuevo sindicalismo. La participación del trabajador en la empresa en transformación*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- HONNET, A. (1997): *La lucha por el reconocimiento*, Crítica, Barcelona.
- HYMAN, R. y STREECK, W. (Comps) (1993): *Nuevas tecnologías y relaciones industriales*, MYSS, Madrid.
- IBARRA COLADO, Eduardo (1999): «Los saberes sobre la organización: etapas, enfoques y dilemas en Economía, organización y trabajo. Un enfoque sociológico», en Castillo Mendoza, Carlos Alberto (Coord.), Pirámide, Madrid.
- JÓDAR, Pere (1996/1997): «Más allá de Braverman. El enfoque del proceso de trabajo y el problema de la reproducción», *Sociología del Trabajo*, N° 29, pp.3-31.
- KANT, E. (1997): *Crítica de la razón pura*, Alfaguara, Madrid.
- KANT, E. (1992): *Crítica de la Facultad de juzgar*, Monte Avila, Caracas.
- KERN, H. y SCHUMANN, M. (1991): «Trabajo y carácter social: perfiles nuevos y antiguos», en Castillo, Juan José (Comp.), *La automatización y el futuro del Trabajo*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- KOCHAN, T.A.; KATZ, H.C. y MCKERSIE, R. B. (1993): *La transformación de las relaciones laborales en los Estados Unidos*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- LAMO DE ESPINOSA, Emilio (1992): *La sociedad reflexiva*, C.I.S, Madrid.
- LAMO DE ESPINOSA, Emilio (1996): *Sociedades de cultura, sociedades de ciencia. Ensayos sobre la condición moderna*, Nobel, Oviedo.
- LINHART, Danièle (1990-1991): «¿Qué cambios en la empresa?», *Sociología del trabajo*, N° 11, pp. 25-48.
- LIEDÓ, Emilio (1994): *Memoria de la ética*, Taurus, Madrid.
- OFFE, Claus (1990): *Contradicciones en el Estado del Bienestar*, Alianza Universidad, Madrid.

- MARTÍN CRIADO, E. e IZQUIERDO MARTÍN, J. (1992-1993): «Elementos para una sociología económica de la gestión empresarial de la fuerza de trabajo», *Sociología del Trabajo*, N° 17.
- MARTÍNEZ LUCIO, M. y SIMPSON, D. (1993): «La dimensión social de las nuevas prácticas de gestión y su relevancia para la «crisis» de las relaciones laborales», *Sociología del Trabajo*, N° 18, pp. 47-71.
- MARX, C. (1970): *Contribución a la crítica de la economía política*, Comunicación, Madrid.
- MARX, C. (1971): *Elementos fundamentales para la Crítica de la economía política (Grundrisse)*, Vol. II, Siglo XXI, Buenos Aires.
- MARX, C. (1973): *El Capital. Libro I. Capítulo VI (Inédito)*, Siglo XXI, Madrid
- MARX, C. (1974): *La ideología alemana*, Grijalbo, México
- MARX, C. (1975a): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Vol. I, Siglo XXI, Madrid.
- MARX, C. (1975b): *El Capital. Crítica de la Economía Política*, Vol. II, Siglo XXI, Madrid.
- MEDÁ, D. (1998): *El trabajo. Un valor en peligro de extensión*, Gedisa, Barcelona.
- MIGUELEZ, F. y PRIETO, C. (1999): *Las relaciones de empleo en España*, Siglo XXI, Madrid.
- MOUFFE, Chantal (1999): *El retorno de lo político. Comunidad, ciudadanía, pluralismo y democracia radical*, Paidós, Barcelona.
- MUMBY, Dennis (Comp.) (1997): *Narrativa y control social. Perspectivas críticas*, Amorrortu, Buenos Aires.
- OFFE, Claus (1992): *La sociedad del trabajo. Problemas estructurales y perspectivas de futuro*, Alianza Universidad, Madrid.
- PALMA, Armando de, (1974): «La organización capitalista del trabajo en El Capital de Marx» en Panzieri, R y otros (1974): *La división capitalista del Trabajo*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- PRIETO, Carlos (1992): «Cambios en la gestión de mano de obra: interpretaciones y crítica», *Sociología del Trabajo*, N° 16, pp. 77-101.
- RAWLS, John (1993): *Teoría de la Justicia*, F.C.E., Madrid.
- RECIO, Albert (1988): *Capitalismo y formas de contratación laboral*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- RECINI, Marino (1992): «Los empresarios frente al problema del consenso», *Sociología del Trabajo*, N° 16, pp.53-75.
- SANCHIS, Enric (1989): «Cambio técnico y cualificaciones laborales. Últimas contribuciones a un debate siempre abierto», *Sistema*, N° 90, pp. 43-63.
- SAYER, A. y WALKER, R. (1994): *La nueva economía social. Reelaboración de la división del trabajo*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- SIERRA, J. (1990): *El obrero soñado*, Siglo XXI, Madrid.
- SIMMEL, Georg (1977): *Filosofía del dinero*, Instituto de Estudios Políticos, Madrid.
- SOROS, George (1999): *La crisis del capitalismo global. La sociedad abierta en peligro*, Debate, Madrid.
- TERSSAC, Gilbert de (1991): «Trabajo colectivo y división del trabajo», *Sociología del Trabajo*, N° 12, pp. 83-103.
- TERSSAC, Gilbert de (1995): *Autonomía en el trabajo*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- TOURNAINE, Alain (1972): *La sociedad post-industrial*, Ariel, Barcelona.

- TRIPPIER, Pierre (1995): *Del trabajo al empleo. Ensayo de sociología de la sociología del trabajo*, Ministerio de Trabajo, Madrid.
- WEBER, Max (1977a): *Economía y Sociedad*, Vol. I y II, F.C.E., México.
- WEBER, Max (1997b): *Ensayos sobre metodología sociológica*, Amorrortu, Buenos Aires.
- WEBER, Max (1998): *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Istmo, Madrid.
- WILLIAMS, K.; HASLAM, C. y WILLIAMS, J. (1994): «Ford contra "fordismo": ¿el comienzo de la producción en masa», en *Sociología del Trabajo*, N° 21.