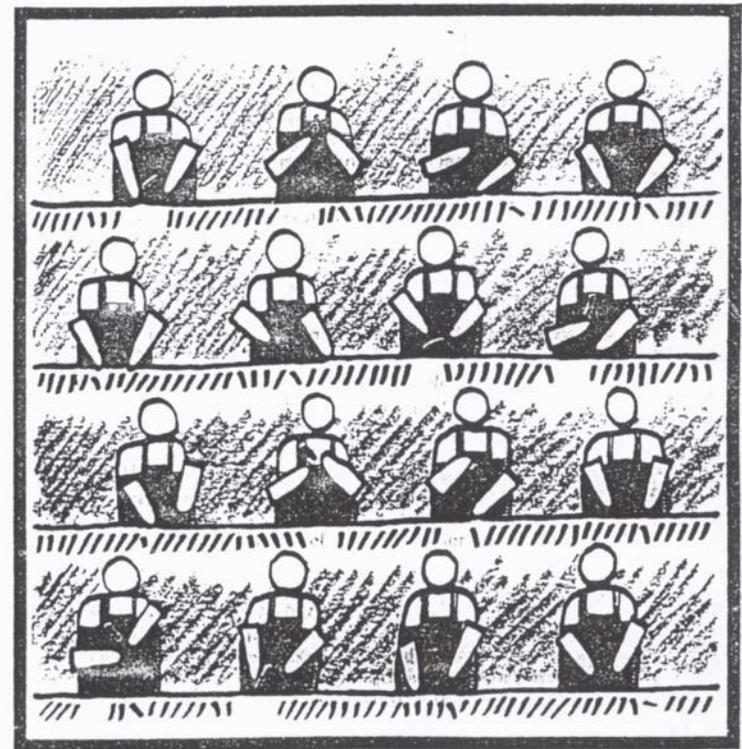

EL TALLER Y EL CRONÓMETRO

Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo
y la producción en masa

BENJAMIN CORIAT

 siglo
veintiuno
editores

11a. edición



INTRODUCCION:
«LA SENSACION DE LA LIMA»

La cuestión del trabajo se divide en dos partes: la organización particular del taller y la organización del intercambio general de los productos.

Manifiesto de los Delegados de las Corporaciones, junio de 1848.

I

Diez años después de haberlo abandonado —la obra, la tierra y sus ritmos le han retenido mucho tiempo—, un hombre reemprende el camino del taller, se dispone a afrontar de nuevo la oficina de colocaciones. Se interroga, inquieto. Tras diez años de intervalo, qué le queda del «oficio», de ese paciente trepar por la escala desde el día en que, por suerte, fue admitido como «aprendiz de ajustador» en un taller lionés.

Pronuncia para sí discursos de audacia y de ánimo. «Mis manos me daban confianza... una lima imaginaria pesaba entre mis dedos... me harían una prueba... Tenía confianza». Colocado al fin, un poco por astucia, a pesar de la barrera de los certificados, helo ahí, penetrando en el taller de Citroen Saint-Ouen en la década de 1920:

Todo el espacio. del suelo a la techumbre de la nave, estaba roto. cortado, surcado por el movimiento de las máquinas. Grúas de puente corrían por encima de los bancos. En el suelo, unas carretillas eléctricas se esforzaban por circular en estrechos tramos. Ya no había sitio para el humo. En el fondo de la nave, unas prensas colosales cortaban travesaños, capós y aletas, con un ruido parecido al de explosiones. Entretanto. el metrallazo de los martillos automáticos de la calderería se imponía al estrépito de las máquinas.

El descubrimiento es brutal. La fábrica hecha y llevada «al estilo americano» ha trastocado el antiguo orden de las cosas y de los hombres. El «oficio» pacientemente adquirido. el vaivén de la palma de la mano, el movimiento de los dedos, esa «sensación de la lima», por los que todavía a principios de siglo un obrero reconoce a uno de los suyos, son ya una especie de arcaísmo. Ya no es el tiempo de las secuencias adquiridas, de la obra que se hace. Hay que ganarlo continuamente. «Era como en las películas locas, donde las imágenes se suceden a una

velocidad sorprendente. El tiempo que se ganaba se perdía esperando la muela, la taladradora o la grúa de puente¹ » El segundo, o una fracción de él, regula en adelante el orden de las sucesiones. El cronómetro ha entrado en el taller: indudablemente está en marcha la mayor revolución de la historia humana.

De esa historia tratará en primer lugar este libro. Atravesada por una misma generación de hombres y mujeres que forjaron con sus manos la época moderna.

II

La novedad, la diferencia no es sólo la introducida en el gesto del obrero, reducido a migajas. Con la entrada del cronómetro en el taller², la revolución que se emprende tiene una dimensión múltiple. De hecho, entra en juego una triple secuencia, que conlleva sus propios ritmos.

De entrada, secuencia completamente nueva en la relación de fuerza entre las clases

Al acabar con el control obrero sobre los modos operatorios, al sustituir los «secretos» profesionales por un trabajo reducido a la repetición de gestos parcelarios —en pocas palabras, al asegurar la expropiación del saber obrero y su confiscación por la dirección de la empresa— el cronómetro es, ante todo, un instrumento político de dominación sobre el trabajo. Tecnología y táctica pormenorizada del control de los cuerpos en el trabajo, el taylorismo va a transformarse en un verdadero «conjunto de gestos» de producción, en un código formalizado del ejercicio del trabajo industrial, con la Organización Científica del Trabajo. Como instrumento esencial de ese proceso de reducción del saber obrero de fabricación a la serie de sus gestos elementales, el cronómetro es, por la misma razón, mucho más que eso.

Restituido a su dimensión social —el estado de la relación de fuerza entre clases tanto en el taller como en la sociedad— el cronómetro (y los métodos de medición de tiempos y movimientos que instaura) aparece como la avanzadilla de un ataque dirigido, no contra el «trabajo» en general, sino contra la forma organizada y combativa de la clase obrera: el obrero profesional de «oficio» y su sindicato. Lo que el cronómetro pretende romper, atacando la confraternidad de los

gremios, es la excelsa y avanzada figura de la resistencia obrera, condición de la primera industrialización, pero también principal obstáculo para la acumulación del capital en gran escala. Porque el obrero profesional, apoyado en la eficacia de su sindicato, llega a «regatear» elevadas tarifas e impone, con su manera de actuar, su propio ritmo a la producción de mercancías.

Al sustituir al obrero profesional por el obrero-masa recién inmigrado, no cualificado y sobre todo no organizado, el capital modifica, en favor suyo y por mucho tiempo, el estado de conjunto de la relación de clases.

Con esto también se inicia una secuencia económica enteramente nueva, un modo y un régimen nuevos de acumulación del capital: surge la producción en masa

Al sentar el proceso de trabajo sobre una base nueva, «científica», el capital se halla en condiciones de imponer sus propios ritmos y normas a la producción de mercancías, rompiendo así las trabas puestas a su expansión por el antiguo orden del taller. Y cuando, con Ford, la cadena de montaje viene a relevar a las técnicas taylorianas de medición de los tiempos y movimientos a someter el gesto del obrero a una cadencia regulada, se hace posible un nuevo modo de consumo productivo de la fuerza de trabajo. Sin relación, ni siquiera lejana, con lo que permitían los antiguos métodos de organización del trabajo. Las condiciones generales de la extracción del plus trabajo y la escala de la producción de mercancías cambian por completo. En adelante, con el apoyo de la cinta transportadora y de la cadena de montaje, la producción de mercancías en grandes series y de mercancías estandarizadas se convierte en la norma y la regla, suscitando la aparición de nuevas condiciones de producción en todas las ramas. La nueva economía del tiempo, nacida en el taller de las nuevas tecnologías de control, y medición del trabajo, invade el mecanismo de conjunto de la producción social. Se asegura así el paso a un nuevo modo de acumulación del capital: lo que se ha llamado el sistema de la producción en masa.

La producción en masa: ésta ha sido la realidad en que se ha centrado sobre todo la atención, tratando de explorar sus diferentes dimensiones para darle un contenido económico preciso. Pues si bien historiadores y sociólogos del trabajo han emprendido estudios concernientes a la racionalización del trabajo obrero, en ninguna parte se ha constituido en objeto de estudio la relación entre proceso de trabajo y acumulación del capital. En cuanto a la economía política, desde muy pronto consagrada a una teoría del valor en la que el orden de la rareza domina el de los precios, hacía prácticamente imposible para sí misma tal objeto. Como se-

¹ Todas las citas de este párrafo están sacadas del formidable testimonio sobre la racionalización del trabajo que constituye el libro de Navel, *Travaux*, Albin-Michel, 1964.

² Aquí se impone una precisión. Entendámonos: decimos «taller», pero puede leerse también «obra», «tajo» u «oficina» o sea, cualquier espacio en que se inserte la actividad de trabajo. Igualmente, decimos «cronómetro», pero designamos también todas las tecnologías de medición de tiempos y movimientos que se han desarrollado después del taylorismo.

ñala H. Bartoli: «El capital es la categoría dominante en las sociedades occidentales, a él se concede toda la atención.³ »

Así, las series descriptivas del obrero en su puesto o el análisis de las técnicas de organización del trabajo, por un lado, y las teorías y los modelos económicos del crecimiento, por otro, han permanecido ajenas entre sí⁴. Había que romper con esta exclusión recíproca. Y si hay una contribución propia de este trabajo, reside en esto: recordar la concatenación particular que conduce de las mutaciones introducidas en el proceso de trabajo por el taylorismo el fordismo a las que van a afectar a la acumulación del capital. Pues solo con esta condición puede definirse de manera precisa el concepto de producción en masa.

Finalmente, con la producción en masa y como condición de ésta, se inicia una nueva secuencia en las modalidades y las prácticas estatales de regulación y control social

Lo esencial gira aquí en torno a las nuevas políticas de encuadramiento de la fuerza de trabajo creadas para permitir el desarrollo de la producción en masa.

Ante todo, había que fijar en torno a las nuevas concentraciones industriales y urbanas a esas formidables masas de hombres «vagabundos», campesinos expropiados de sus tierras, inmigrantes a los que el hambre y la miseria mantenían en estado de permanente insubordinación. Después, había que convertir los obreros fabriles, obreros en cadena, conseguir su sumisión a la nueva disciplina de la fábrica, a la ley del cronómetro. Por último, desde el momento en que la revolución económica en el campo los separaba de las bases rurales y domésti-

³ «Analyse et significations des migrations de main-d'oeuvre», Cahier de UISEA, num. 117, septiembre de 1966, p. 136.

⁴ Hasta en el mismo Marx, donde sin embargo las leyes fundamentales que rigen la acumulación del capital vienen dadas por las condiciones de la extracción del plus trabajo el paso de las mutaciones que afectan al proceso de trabajo a las que conciernen a la acumulación del capital sigue en el estado de figuras formales. En el terreno de El capital hubo que crear las «categorías intermedias» que permiten explicar ciertos rasgos específicos del esquema de acumulación correspondiente a la producción en masa moderna, tal como se ha constituido históricamente a partir del taylorismo y del fordismo.

Precisemos que los materiales que componen este libro fueron expuestos en diversas notas de investigación antes de ser sostenidos como tesis doctoral en ciencias económicas bajo el título: «Le taylorismo, le fordisme, la production de masse et les nouveaux modes d'organisation du travail industriel». Université Paris X Nanterre, noviembre de 1976. Como diversos autores han recogido algunas de estas notas, no he creído necesario restablecer las diferencias en cada ocasión.

cas de donde sacaban aún en gran medida sus medios de subsistencia, era preciso asegurar su reproducción por medios monetarios y mercantiles, por el consumo de mercancías producidas en el seno de la gran industria capitalista.

Contar, asistir, controlar: he aquí la triple exigencia que va a manifestarse — y de qué manera— en el gran desorden de la década de 1930. Un complejo dispositivo, el New Deal, y un pensamiento nuevo, el keynesianismo, se esforzaron por darle una respuesta.

De ahí resultará un Estado de nuevo tipo —el Estado-Plan, dirá Negri en una palabra⁵—, que progresivamente se constituirá en maestro de obras y operador general de la reproducción del trabajo asalariado, estableciendo su fuerza y su legitimidad sobre las quiebras y las ruinas del capital privado. La gran industria taylorizada y fordizada encuentra entonces el relevo que precisaba a fin de redoblar los dispositivos necesarios para la movilización y la reproducción de las fuerzas de trabajo entradas masivamente en el salariado. En primer lugar, unas instituciones nuevas, los «seguros sociales» —consolidados después de la guerra en forma de sistemas nacionales de Seguridad Social— van a ocupar un lugar excepcional.

Imperativos «económicos» e «imperativos» políticos van a fundirse así en unos dispositivos materiales y legislativos, donde el Estado —mitad «providencia», mitad policía— se abre su propio camino. Entre capital y sociedad civil.

Cogido así entre el taller y el Estado, no ya el sólo trabajo de obrero sino el conjunto del trabajo asalariado va a alimentar en lo sucesivo esa formidable acumulación de mercancías que caracteriza a los tiempos modernos.

III

A la hora en que las burguesías occidentales, tras haberlo destruido sistemáticamente —«científicamente» decían hace poco— descubren o redescubren la existencia del «problema» del trabajo industrial y lo declaran en «crisis», esta investigación es algo muy distinto de un ejercicio arqueológico.

Más aún, es la claridad arrojada sobre el Occidente racionalizado —sus talleres de producción y control— por el ciclo de las luchas obreras emprendidas en la década de 1960, la que ha hecho posible un retorno a las estrategias de dominación, dentro y fuera de la fábrica, que han asegurado el desarrollo de la producción en masa. Como estas estrategias se deshacen ante nuestros ojos para dejar paso a nuevas políticas —en busca de una economía del control y del tiempo más adecuada— se hace posible establecer sus intereses y desmontar sus mecanismos.

⁵ A. Negri, *La classe ouvriere contre l'Etat*, Galilée, 1978.

De ahí resulta algo así como una historia por períodos de las relaciones capital/trabajo. Pues la nueva eficacia de la resistencia obrera y la crisis de la organización «científica» del trabajo, que es su expresión social manifiesta, permiten seguir por una especie de recurrencia los grandes momentos del desarrollo del capital, considerado en su relación con las formas, tradicionales o nuevas, de la resistencia obrera. Para explicar el movimiento del capital se ha visto la necesidad de restituir los contextos y las coyunturas. No ateniéndose a la cronología de los historiadores, sino siguiendo un método que podríamos llamar «topológico». el cual conduce de un momento a otro en el que se enfrentan las figuras esenciales de la dominación y la resistencia.

Hasta el actual estado de cosas. Reconocido en su inmediatez, pero también como resultado de una historia compleja, incesantemente representada. Pues si, como se afirma, el obrero masa ha constituido uno de los puntales del «crecimiento» moderno, su irrupción en la escena social corre el peligro de trastocar muchas situaciones supuestamente seguras. Es posible abordar una serie de cuestiones, planteadas desde hace por lo menos un decenio, que preocupan hoy al conjunto de la sociedad, y precisar lo que en ellas está en juego. ¿Qué pasa con la llamada «crisis del trabajo industrial» y qué relaciones se pueden establecer entre éstas y las dificultades actuales de la acumulación del capital? ¿Qué origen se puede atribuir a la renovación de la resistencia obrera, a su nueva eficacia, y en qué medida se puede ver en las actuales circunstancias un punto de vista obrero sobre lo que pueda ser la fábrica del mañana? Por último, ¿cuáles son los objetivos perseguidos en las tentativas de recomposición de la cadena de montaje o en la declarada «revalorización del trabajo manual»...?

Concebido como un conjunto de herramientas, este libro, balance a su manera, pretende ser ante todo un instrumento que permita abordar el estudio de estas cuestiones.

4. EL SALARIO

Me dijeron: dame tu sangre
y yo te daré un sobre de aspirina...
Canción de la Cabila.

En el mismo momento en que se apodera del taller y del ejercicio del trabajo, la norma nueva se extiende a nuevos objetos. El salario está presente en el pensamiento empresarial desde hace mucho tiempo¹. Tanto en la American Society of Mechanical Engineers² como en las Arts et Métiers de Paris, las sesiones y comunicaciones de los ingenieros están consagradas ante todo a los sistemas de remuneración. Tener sujeto al obrero por el salario parece ser ya a principios de siglo el medio menos arriesgado. También en eso la penetración en Francia de los métodos americanos va a impulsar una nueva vía y a echar por tierra muchas ideas consideradas como inmutables. También hay que hablar de este movimiento, pues es inseparable del movimiento de racionalización capitalista del trabajo y del nuevo esquema de acumulación que de él va a resultar.

A) UN NUEVO USO CAPITALISTA DEL SALARIO

I. LA NORMA, EL SALARIO, EL «WELFARE»³

También en eso hay que remontarse a Taylor para percibir el nuevo rumbo de las cosas. Ciertamente, en la concepción tayloriana, el salario sigue siendo lo que ha sido siempre en el fondo: un instrumento patronal de «estímulo» al trabajo. Y en este preciso terreno, Taylor, que entre todos los modos de remuneración posibles

¹ Sobre este tema, además de la citada obra de B. Mottez, *Systèmes de salaire et politique patronales*, consúltense las clásicas: L. Danty-La france y Villemer, *La rémunération de la main d'oeuvre et organisation du travail*, Paris, Sirey, 1937, y L. Danty-La france y L. Danty-La france. *Pratique de la rémunération du travail*, Paris, Ed. d'Organisation, 1957. El equivalente americano es Gantt. H. L., *Travail, salaire et bénéfices*, Ed. Pavot, 1921 (ed. Americana, 1916).

² ASME: asociación patronal americana que desempeña durante todo el período un papel de «centralización» del debate sobre el trabajo obrero.

³ En este texto, y siguiendo la costumbre, traduciremos la expresión por «bienestar».

preconiza el método más sofisticado, el del salario diferencial por piezas —donde el mismo salario base depende de la mayor o menor cantidad de piezas producidas—, no se queda a la zaga. Pero en la práctica del salario se introducen nuevas preocupaciones.

Todo gira aquí en torno al significado que se debe dar a la recomendación tayloriana del «fair play», del «salario justo». En nuestra opinión, si hay que tomar esta proposición en serio, el «salario justo» trata de cumplir unas funciones nuevas. Y es, ante todo, parte integrante del dispositivo tayloriano de lucha contra el oficio. Conseguir que el obrero —y su sindicato— renuncie a la «holganza» y a las «prácticas restrictivas» tiene este precio: garantizar mediante el salario una «garantía» mejor que la que pueda ofrecer la adhesión al sindicato y a sus prácticas de resistencia. Más aún, es una doble «ventaja» la que la empresa capitalista pretende suplantar mediante el salario: la de la «tarifa» y —lo que no es menos importante— la del beneficio de las cajas de socorro y ayuda mutua (en caso de accidente, enfermedad o paro) llevadas hasta entonces única y casi exclusivamente por el sindicato.

En otras palabras, apartar al obrero del sindicato exige ofrecer al obrero una «garantía» menos aleatoria de sus gastos de mantenimiento durante y fuera de los períodos productivos de ocupación en el taller. Tal es la nueva idea que comienza a abrirse camino en la práctica tayloriana del salario. Hay que señalar aquí la importancia de la mutación, ya que también significa que el salario comienza a relacionarse —en la misma práctica capitalista— no ya solamente con la cantidad de «trabajo aportado»⁴, sino también con la cantidad de trabajo necesario para que el obrero asegure sus gastos de reproducción.

Se efectúa aquí una especie de deslizamiento, de «objetivación» del salario. De simple instrumento de «estímulo» al trabajo, se convierte en instrumento de reproducción del trabajador. Y si se convierte en eso, si sufre esa metamorfosis, es porque la «incorporación al trabajo», el establecimiento de la relación salarial misma dependen de eso.

Además, la formidable intensificación del trabajo que resulta de la entrada del cronometro en el taller lleva, por su parte —y casi independientemente de los factores ya señalados—, a que se creen nuevas modalidades de reconstitución de las fuerzas de trabajo, más adecuadas al nuevo modo de consumo productivo de la fuerza de trabajo.

En la década de 1920, la Administración federal se lanza en esta doble dirección para hacer frente a esta doble exigencia. Sobre este punto, escuchemos a los historiadores del trabajo americanos, que describen el proceso con una preci-

⁴ Que, como se sabe, es la apariencia bajo a cual se presenta la «remuneración del trabajo» en el contrato entre dos personas libres: el capitalista, por un lado, y el obrero, por otro.

sión asombrosa. Bajo el título Una era de bienestar⁵, S. Perlman y Ph. Taft escriben:

El capitalismo de la época de Coolidge (con Hoover, un industrial “científico” por excelencia, como secretario de Comercio) fue mucho más allá que Taylor. Desarrolló el capitalismo científico de Taylor⁶ en dos direcciones:

Primeramente (...) generalizó el Time and motion study en todas las industrias (...). [nuestro lenguaje, diríamos que generalizó las nuevas normas de trabajo.]

En segundo lugar, el capitalismo del bienestar (welfare capitalism) desarrolló una metodología del control del trabajo mucho más elaborada que las técnicas taylorianas de estimulación monetaria (...). El capitalismo del welfare se esforzó por ofrecer al trabajador un buen salario [a fair wage], una jornada de trabajo [de duración] razonable, unas garantías contra el paro, contra los atentados a su salud y contra las prácticas discriminatorias e injustas, ventajas todas ellas que los sindicatos intentaban obtener a través del control del trabajo [job control]. Así fueron sustituidas las garantías indirectas aseguradas por la práctica reivindicativa sindical por las directas. Aplicada de continuo, esta política de «sustitución» permitió la jornada de ocho horas (...), una mayor regularidad en el empleo gracias a las programaciones de la producción (...), menos prácticas arbitrarias (...) y unos «seguros colectivos» (group insurance) que comprendían en particular seguros de vida en caso de incapacidad (por enfermedad y accidente) y pensiones de vejez⁷.

Notable texto por cuanto explica la generalización de las nuevas normas de trabajo, por un lado, y las mutaciones en el salario, por otro, como resultado de un mismo movimiento. Quedan así precisados tanto el objetivo «económico» como el objetivo «social» de esta política de «sustitución» (de las garantías antes aseguradas por el sindicato por las de origen patronal): se trataba de privar a los sindicatos de las funciones generales «de asistencia» que los hacían populares entre los obreros, y en este sentido el welfare participa a su manera en la open shop campaign.

La lógica de la explotación y la del control del trabajo obrero conjugan así sus efectos: el nuevo uso capitalista del salario responde a unas funciones diferentes que debe desempeñar para permitir el desarrollo del nuevo esquema de acumulación del capital.

⁵An era of Welfare.

⁶ La expresión utilizada por los autores es “Taylor’s scientific capitalism”: el taylorismo se constituye así en etapa del capitalismo, ¡nada menos!

⁷S. Perlman y Ph. Taft. History of the labor movement in the United States, McMillan, Nueva York, vol. 4, pp. 581-582.

II. EL «FIVE DOLLARS DAY»⁸ : EL ACUERDO GENERAL SOBRE LOS SALARIOS

La puesta en marcha por parte de Ford del five dollars day debe comprenderse dentro de este marco y este contexto nuevos. Esta práctica ocupará por un instante nuestra atención, pues tanto lo que dice por sí misma como la justificación teórica que de ella da Ford permiten apreciar aún con mayor precisión el «deslizamiento» señalado en el uso capitalista del salario y aportan nuevos elementos de comprensión de la gran partida que se está jugando.

¿De qué se trata? En 1914, Ford anuncia un «acuerdo general sobre los salarios». Su disposición más espectacular —que da su nombre al «acuerdo general»— consiste en un fuerte aumento del salario nominal (de 2,5 dólares diarios por término medio—2,3 en el caso de Ford— a 5 dólares). Pero un examen más minucioso pone rápidamente de manifiesto la complejidad del dispositivo y la multiplicidad de las funciones que Ford preten de hacerle asumir.

1. Causas inmediatas del five dollars day: ante todo la preocupación por asegurar un aprovisionamiento continuo de fuerza de trabajo.

He aquí, según Nevins y Beynon —cronistas minuciosos de la Ford Motor Company—, las condiciones que presidieron la puesta en marcha del five dollars day. A finales del siglo XIX, Detroit, sede de la Ford Motor Company, tiene todavía la reputación internacional de ser una ciudad donde la fuerza de trabajo es dócil y abundante⁹. «Perpetuaba ese estado de cosas —precisa H. Beynon— una política antisindical cuidadosamente concertada y puesta a punto por la Asociación de Empresarios de Detroit¹⁰.» Sin embargo, las cosas van a degradarse rápidamente. En efecto, la década de 1900 es testigo del desembarco en los Estados Unidos de grandes masas de trabajadores procedentes de Europa central y oriental, así como de Oriente Medio. Además, la extraordinaria expansión de la industria automovilística —sin comparación en la historia anterior— exige el consumo de una mano de obra cada vez más numerosa. En esas condiciones, era difícil para los empresarios de Detroit mantener su política de contratación y solidaridad para conservar la fuerza de trabajo local en su estado de dependencia. En efecto —recuerda Nevins— «el único pensamiento de los empresarios era encontrar hombres» («the one thought of the bosses was ‘get the men’»)¹¹. La industria automovilística se convierte rápidamente en una industria de combate «hire and fire» (Nevins).

⁸ Pago de un salario de 5 dólares al día.

⁹ Sobre este punto, cf. A. Nevins, Ford: the times, the man, the company, Scribner, 1954, p. 516.

¹⁰ H. Beynon, Working for Ford, Penguin, Modern Sociology, 1973

¹¹A. Nevins. op. cit, p. 517.

No había derecho de antigüedad, todo el mundo era contratado al día. Los talleres eran dirigidos con mano de hierro por los capataces. Si a esto se añade la monotonía del trabajo, se comprenderá que las tasas de “turn-over” fueran extremadamente elevadas y que los trabajadores desertaran de las fábricas de automóviles (H. Beynon, página 19).

Una cifra da la medida de las cosas: en 1913, «para un efectivo de 15000 obreros, habían sido contratadas 53000 personas en el año»¹².

Además, en Detroit, ciudad fronteriza, reina un verdadero clima de violencia: Suciedad, trabajadores inmigrados, chabolas, corrupción y violencia... los accidentes eran cosa corriente. Terreno ideal para el sindicalismo y el radicalismo (Beynon, p. 19).

Es la época en que la IWW (International Workers of the World) conoce su expansión y su dinamismo máximos. En 1912, el secretario de la Asociación de Empresarios de Detroit señalaba:

Las fábricas son un polvorín... [Nevins, p. 518]. Hay que hacer algo [something has to be done].

El aumento de los salarios pretende romper este estado de insubordinación crónica. Pues, y ésta es la segunda de las condiciones en las que se aplica, la asignación del five dollars day está estrictamente regulada.

2. El five dollars day instauro, mediante el control del gasto del salario, una influencia en las condiciones de existencia de la población obrera.

En efecto, no todo el mundo puede beneficiarse del five dollars day. En primer lugar no afecta:

- a los obreros que no tengan por lo menos seis meses de antigüedad (tiempo mínimo del período de prueba);
- a los jóvenes menores de veintiún años;
- a las mujeres: Ford «espera que las jóvenes se casen».

Además se exige una «moral intachable»: «limpieza y reserva eran cualidades claves; estaba prohibido el uso del tabaco y del alcohol»; también «el juego estaba proscrito como estaba prohibida la frecuentación de bares, en particular de bares de hombres» (H. Beynon, p. 21; también Nevins, p. 556).

Esta época —señala Benyon— marca el principio de la cooperación entre expertos de formación universitaria (sociólogos, psicólogos, psicotécnicos, etc.) y hombres de negocios. Ford se rodea muy pronto de un «departamento de sociología» y de un cuerpo de inspectores y controladores. (Se trata de treinta «investigadores».) Su misión esencial: controlar, desplazándose a los hogares obreros y a los lugares que frecuentan, cuál es su comportamiento general y, en parti-

cular, de qué manera se gastan el salario. Pues, como señala John R. Lee, director del departamento de sociología:

Era fácil prever que cinco dólares diarios en manos de ciertos hombres podrían constituir un serio obstáculo en el camino de la rectitud y de la vida ordenada y hacer de ellos una amenaza para la sociedad en general; por eso se estableció desde el principio que no podría recibir este aumento ningún hombre que no supiera usarlo de manera discreta y prudente¹³.

¡Con tales métodos, es fácil imaginar que la selección fue severa! Y eso que el «beneficio» del five dollars day podía ser retirado en cualquier momento. Así, volviendo a las palabras de Lee, si un «investigador» se da cuenta de que el five dollars day es «mas una amenaza que un beneficio para él», de que el obrero «ha caído en debilidades» (weaknesses), pierde su prima por un período de seis meses. Si al cabo de este período «no se ha apercibido de sus errores [he had not found the folly of his ways] es eliminado como obrero de la Ford Motor Company¹⁴.»

3. Esta selección y este control estricto permiten dar en el seno del taller un salto hacia la «racionalización de los talleres».

Hay que recordar aquí que el five dollars day es contemporáneo de la introducción de los transportadores, las cadenas y las líneas de montaje. Con ocasión del five dollars day, se procede a un estricto reparto de los trabajadores en los diferentes puntos de la producción, a lo largo de las líneas de montaje, en el aprovisionamiento o la fabricación. La libertad —y la posibilidad— de desplazarse es reducida al mínimo. «Andar no es una actividad remuneradora», gusta de repetir Ford. Se enseñan los gestos requeridos y los trabajadores se ven obligados a repetirlos ejecutándolos lo más rápidamente posible. Los modos operatorios impuestos son simplificados constantemente y el respeto a los mismos está controlado por los capataces. Los tiempos asignados para cada tarea o grupo de tareas son «revisados», reevaluados y después fijados de manera estricta por el personal directivo. Todo el tiempo que el trabajador pasa en la fábrica se emplea de manera productiva en series de tareas muy precisas, cuya naturaleza y duración son fijadas de manera despótica por el maquinismo y su movimiento, cuando no por los servicios de «métodos».

Se introducen sanciones sobre el salario en caso de ausencia, retraso o falta de cuidado en el trabajo, acompañadas de cláusulas de despido. Se promulgan «reglamentos internos» cuyo estricto cumplimiento es a la vez condición de contratación... y de despido. Resumiendo, el five dollars day significa el triunfo de la cadena, no sólo en lo que ésta implica desde el punto de vista de la repetitividad y

¹² J. Wolff, « Entrepreneurs et firmes: Ford et Renault de leurs débuts a 1914 ». Revue Economique, marzo de 1957, pp. 297-323.

¹³ J. R. Lee, «The so-called profit sharing system in the Ford plant». Annals of the Academy of Political Sciences, mayo de 1916. vol LXV. p. 303.

¹⁴ J. R. Lee, op. cit., p. 307.

de la parcelación del trabajo, sino como principio despótico que rige las condiciones de trabajo de los ejércitos de trabajadores que la sirven. En este contexto, la cadena es el principal organizador del conjunto de la fábrica y de las relaciones que en ella se establecen entre los diferentes grupos de trabajadores.

Así se explica la instauración del salario a jornal (y no ya “a destajo”) relativamente elevado. En efecto:

— por una parte, el trabajador se ve libre de la preocupación (y de la necesidad para reconstituir su fuerza de trabajo) de realizar su «prima» y queda así enteramente disponible para poner en funcionamiento su fuerza de trabajo allí donde la producción lo requiera;

— por otra, y sobre todo, la introducción de la cadena invalida en lo esencial el sistema de «incentivos» mediante primas: con la cadena, los mismos tiempos quedan incorporados al maquinismo y se imponen «objetivamente» al trabajador.

Precisados estos hechos, no es de extrañar que el five dollars day dé unos resultados excelentes:

— el absentismo y el turn-over caen en picado. Desde 1914, el turn-over descende a menos del 0,5 %;

— habiendo crecido la intensificación del trabajo en proporciones considerables, y pese a las alzas salariales y a la reducción de la jornada de trabajo de 9 a 8 horas, el costo de producción por coche baja en cerca de un 17 % (Beynon, p. 24);

— asegurado el aprovisionamiento de una mano de obra seleccionada y dócil, la expansión de la Ford Motor Company prosigue a un ritmo desconocido hasta entonces: 200.000 coches fabricados en 1913, 500.000 en 1915, un millón en 1919, dos millones en 1923. Ha nacido la producción en masa del automóvil¹⁵.

Y no es una provocación el que Ford, hablando años después del five dollars day, pueda confiar:

La fijación del salario de la jornada de ocho horas a cinco dólares fue una de las mejores economías que jamás haya hecho, pero hice una mejor todavía al fijarlo en seis dólares¹⁶.

B) NUEVAS CONDICIONES OFRECIDAS PARA LA RECONSTITUCION DE LA FUERZA DE TRABAJO OBRERA

Triunfos, pues, para la Ford Motor Company. Pero hay que llegar más lejos. Pues tanto esta mezcla muy particular de paternalismo y vigilancia de tipo

¹⁵ Todas estas cifras están corroboradas por las de Wotff, artículo citado.

¹⁶ H. Ford, *Ma vie, mon oeuvre*, op. cit p. 168.

policial que practica Ford como en general el debate sobre los «salarios altos» que ocupa a toda la prensa patronal de la época son indicio de mutaciones fundamentales que, con la era de las «racionalizaciones del proceso de trabajo», afectan al modo de existencia misma del salariado. Pues, tanto dentro como fuera del taller, la racionalización tayloriana y fordiana actúa como un formidable vector de transformación de la composición de la clase obrera y de las condiciones de su reproducción.

III. UNAS PREGUNTAS DE GRAMSCI

Por lo demás, el five dollars day trataba de registrar esta «novedad», como en la década de 1920 lo harán las iniciativas de la administración Hoover. Conviene además medir su alcance general. En un análisis que consagra al fordismo, Gramsci indica lo que en realidad está en juego en las mutaciones en curso. Al observar la gran inestabilidad de la mano de obra en las fábricas Ford¹⁷, Gramsci pregunta:

Pero ¿por qué tanta inestabilidad? ¿Cómo puede un obrero preferir un salario inferior al que le paga Ford? ¿No significa esto que los llamados «salarios altos» son menos suficientes que los salarios más bajos de las demás empresas cuando se trata de reconstituir la fuerza de trabajo gastada? (p. 70, el subrayado es nuestro).

Y para explicar esta aparente paradoja, Gramsci señala:

La industria Ford exige a sus obreros una discriminación, una aptitud que las demás industrias todavía no piden, una aptitud de un género nuevo, una forma de desgaste de la fuerza de trabajo y una cantidad de fuerzas usadas en el mismo tiempo medio, más penosas y más extenuantes que en otras partes, y que el salario no basta para compensar en todos los obreros, para reconstituir en las condiciones de la sociedad existente (id., p. 70).

Gramsci prosigue en este sentido y pasando de las consideraciones sobre el obrero individual a una observación sobre la clase obrera en su conjunto, se pregunta:

¿Es posible conseguir que el tipo medio de obrero Ford se convierta en el tipo medio de obrero moderno, o bien esto es imposible, pues se acabaría en la dege-

¹⁷ El artículo de Gramsci «Americanismo y fordismo» («Américanisme et fordisme», *Cahiers Internationaux*, septiembre-octubre de 1957) es de 1929. En esa fecha se perdió una parte de los efectos del FDD y la inestabilidad del personal volvió a ser una característica de la mano de obra.

neración física y el deterioro de la raza al destruir la fuerza de trabajo? (p. 70, el subrayado es nuestro).

IV. ... Y UNAS RESPUESTAS DE FORD

Cosa notable, Ford responde prácticamente punto por punto a las preguntas que Gramsci planteaba desde la cárcel. Para explicar su política de «salarios altos», declara sin rodeos:

Pagando mal a los hombres, preparamos una generación de niños subalimentados y subdesarrollados tanto física como moralmente; tendremos una generación de obreros débiles de cuerpo y de espíritu, que por esa razón se mostrarán ineficaces cuando entren en la industria. En definitiva, la industria pagará la cuenta (Beynon, p. 124).

Ni rastro, pues, de ese «miserabilismo» que jalona las encuestas del siglo XIX. El «salario alto» es un imperativo del nuevo proceso de acumulación, del nuevo modo de consumo de la fuerza de trabajo obrera. Y en este terreno tan preciso de la relación entre gasto de la fuerza viva de trabajo y condiciones de su reconstitución, Ford anticipa algunas proposiciones. De entrada señala prudentemente:

Quizá sería posible calcular con exactitud (...) la energía que una jornada de trabajo quita a un hombre. Pero no es posible en absoluto determinar exactamente lo que costará restituirle esa energía que nunca recuperará (p. 142. *Ma vie, mon oeuvre*).

Sin embargo, esta prudencia no impide en modo alguno afirmar —ya que aquí es la experiencia la que habla— que los «salarios más altos que se hayan pagado hasta el presente están lejos de ser tan elevados como deberían...» si se tiene en cuenta «... sus fatigas y el inevitable desgaste de sus fuerzas» (id., p. 142)¹⁸.

Tal es la primera mutación fundamental que registra, que debe registrar la nueva política patronal del salario. En su base está una cierta relación que debe

¹⁸En el mismo periodo en que Ford escribe éstas líneas, declara al *Wall Street Journal* (6 de julio de 1929): «Los hombres entre treinta y cuarenta años son los mejores para el trabajo en la industria automovilística... Después de los cuarenta años, la mayoría de ellos no pueden seguir en su puesto» (referido por Beynon, p. 28).

reproducirse entre modo de consumo y modo de reconstitución de la fuerza de trabajo¹⁹.

Pero esta «mutación», por importante que sea, no resume en su integridad las transformaciones en curso. Pues la novedad no es menor fuera del taller. La resumiremos brevemente diciendo que con la racionalización tayloriana y fordiana del proceso de trabajo se altera la relación existente entre las condiciones «domésticas» y las condiciones mercantiles ofrecidas al obrero para la reconstitución de su fuerza de trabajo.

V. EL FIN DEL EQUILIBRIO «DOMESTICO»: LA FORMACION DE NUEVAS NORMAS DEL CONSUMO OBRERO

Evitemos ante todo que alguien se llame a engaño precisando bien el terreno de que aquí se trata. No partimos de una definición del valor de la fuerza de trabajo, que ya fue planteada de manera abstracta, en términos de tiempo de trabajo necesario. Está en tela de juicio única y precisamente la alteración que produce la «racionalización» en las condiciones ofrecidas materialmente, tal como se han desarrollado históricamente, en la reconstitución de las fuerzas de trabajo.

Desde este punto de vista, puede decirse que, en un mismo y único proceso, la «racionalización» actúa en dos direcciones complementarias:

— por un lado, favoreciendo la aparición de las grandes concentraciones industriales y urbanas, va a contribuir a distanciar progresivamente al trabajador de las «condiciones domésticas» de la reconstitución de su fuerza de trabajo, arrancándole del marco rural o semirural del que sacaba —en unas condiciones no propiamente mercantiles— muchos de los elementos de su reproducción;

— por otro, a medida que asienta su hegemonía en los sectores de producción de los bienes de uso necesarios (para la reconstitución de la fuerza de trabajo), la «racionalización» contribuirá a que estos bienes de uso sólo sean disponibles en forma de mercancías, las cuales sólo podrán ser adquiridas desde entonces por mediación de la forma dinero, es decir por el salario.

Este doble—proceso—ruina del equilibrio doméstico y producción sobre una base capitalista de los bienes de uso necesarios— dará origen a lo que se designará como nuevas normas del consumo obrero²⁰. En pocas palabras, marca el paso de la dominación de las condiciones propiamente mercantiles sobre las con-

¹⁹ El mismo tipo de relación que los nutricionistas modernos tratan de establecer entre «regímenes calóricos» y tipos de trabajo.

²⁰ La expresión está tomada de M. Aglietta. *Régulation et crises du capitalisme*, Calmann-Lévy, Paris, 1977 (Regulación y crisis del capitalismo, Madrid, Siglo XXI. 1979).

diciones no propiamente mercantiles de la reconstitución de la fuerza de trabajo.

Este «paso» puede definirse de otra manera. Diremos entonces que asegura la universalización de la mercancía y del intercambio mercantil de los bienes de uso necesarios y su preeminencia como modo dominante y pronto exclusivo de reconstitución de las fuerzas de trabajo.

Para apreciar su importancia y significación, hay que recordar que a finales del siglo XIX y todavía a principios del XX, la permanencia de los trabajadores en un marco «doméstico», las posibilidades que se le presentan —o que él se crea— de adquirir bienes de uso en unas condiciones no propiamente capitalistas ocupan un puesto en modo alguno despreciable. Mientras esto fue posible, el capital siguió incluso la política consciente y deliberada de favorecer la reproducción de esa situación para mantener bajos los salarios. Es así como Engels²¹ explica el éxito en el mercado mundial de ciertos productos alemanes de exportación. Para los Estados Unidos, H. Baverman²² informa que «un estudio de 2.500 familias que vivían en las principales regiones del carbón, el acero y el hierro en 1890 sugiere que la mitad de ellas poseían ovejas, aves de corral, huertas o las tres cosas a la vez». Casi el 30% no compraban más legumbres que patatas durante todo el año. Algunos años después, en 1904, Peter Roberts describiendo también una región industrial —la de la antracita de Pensilvania— habla de las numerosas granjitas cultivadas por los empleados de la Philadelphia and Reading Coal & Iron Company» a lo largo de los valles del Shinkil y del Transhill²³.

Los progresos de la productividad y del rendimiento del trabajo en los sectores productores de los bienes de subsistencia necesarios acabarán con este estado de cosas. Aquí es esencial el papel de la «racionalización» de la misma agricultura, aunque ésta se efectúe siguiendo ritmos y modalidades diferentes de un país a otro. Desde este punto de vista, es frecuente oponer el «modelo» americano al

²¹ «Y es aquí donde aparece en todo su esplendor la “bendición” de la propiedad de una casa y de una parcela para el obrero moderno. En ningún sitio, y apenas se puede exceptuar la industria a domicilio irlandesa, se pagan salarios tan infamemente bajos... Lo que la familia obtiene de su huerto y de su parcela de tierra, la competencia permite a los capitalistas deducirlo del precio de la fuerza de trabajo (...). Esta es la circunstancia que permite a Alemania competir en el mercado mundial en la venta de una serie de pequeños artículos (...). Tal es el secreto de la asombrosa baratura de la mayor parte de los artículos alemanes de exportación. » Engels, prefacio a la segunda edición (1887) de la Contribución al problema de la vivienda (en Obras escogidas, Madrid. Akal. 1975, tomo 1. pp. 579-580).

²² H. Baverman. Travail et capitalisme monopoliste, Maspéro, Paris, 1976. Otro indicador señalado por el autor: «De las siete mil familias de trabajadores inscritos por la Oficina de Empleo entre 1885 e 1892, menos de a mitad nunca habían comprado pan y casi todos compraban enormes cantidades de harina.»

²³ Baverman, op. cit.

que se desarrollará en Europa. M. Aglietta²⁴ muestra, al menos en lo que se refiere a los Estados Unidos, cómo el desarrollo de la «gran agricultura» extensiva y mecanizada desempeñó un papel esencial al hacer accesibles a «bajo» precio grandes cantidades de bienes de uso necesarios para la reconstitución de las fuerzas de trabajo. Formas particulares de lo que él llama capitalismo de la «frontera», específicas de la producción agrícola, se desarrollan paralelamente a la racionalización de los procesos de trabajo industriales.

En Europa, y especialmente en Francia, la «pequeña explotación» se ha mantenido mucho más tiempo, pero, como señala Servolin²⁵, la conservación de las formas sociales tradicionales de la explotación campesina es eclipsada por una sumisión cada vez mayor de la agricultura a las exigencias de la producción industrial. En Francia no es sino después de la segunda guerra mundial cuando se establece un sector agroalimenticio de tipo industrial. Desfase «temporal» que no hace más que reproducir en el orden de la producción agrícola el desfase entre el desarrollo de la producción en masa en los Estados Unidos y en Francia.

Producción sobre una base capitalista de bienes de uso necesarios, ruina del equilibrio doméstico y ampliación de la esfera del salariado aparecen así como fenómenos ligados, inherentes y necesarios al funcionamiento del nuevo esquema de acumulación del capital que resulta de las grandes racionalizaciones del proceso de trabajo. Más allá del «nivel» del salario, se trata de problemas de conjunto, concernientes al modo de consumo productivo y de reconstitución de la fuerza de trabajo obrera.

Estos problemas sólo encontrarán su forma adecuada» en las décadas de 1930 y 1940, con la instauración de los sistemas de prestaciones indirectas²⁶ pero convenía mostrar cómo hay que atribuir a las mutaciones taylorianas y fordianas la aparición de un pensamiento y una práctica nueva del salario.

²⁴ «La régulation du mode de production capitaliste en longue période: le cas des USA», tesis, Paris, 1975, recogido en «Régulation et crises du capitalisme», op. cit.

²⁵ Claude Servolin. Les paysans, Armand Colin, 1974.

²⁶ Se desarrollará este punto en el capítulo siguiente.

6. LOS «TIEMPOS MODERNOS»

No puedo permanecer insensible a lo que creo que es la justicia y el sentido común; pero la lucha de clases me hallará del lado de la burguesía ilustrada (...).

En el terreno económico esto equivale a buscar una nueva política y unos nuevos instrumentos capaces de controlar y adaptar el juego de las fuerzas económicas, a fin de que no se opongan abiertamente a las modernas ideas de justicia y estabilidad sociales.

John Maynard KEYNES, ¿Soy radical?, 1925.

Taylor, Ford y, detrás de ellos, el ejército de los cronometradores y analizadores —infantería de la nueva racionalidad del capital— lo han conseguido: al acabar la guerra, en la década de 1920, una economía nueva regula los aparatos de producción. Con ella, la sociedad civil en su conjunto parece presa de un ritmo nuevo y singular.

Han comenzado los años «locos». A distancia, parece como si la nueva economía del tiempo en el taller no pudiera encontrar eco fuera de él más que en esa formidable gratuidad del comportamiento: los sombreros de las señoras, los chalecos de los caballeros, las noches, el tiempo malgastado por todos. Parece como si, después de dos guerras —«civil», una; mundial, otra— en la disipación de los mitos fundadores, entre el eclipse forzoso de la aristocracia terrateniente y sudista y el ascenso del modo de vida nordista, urbano e industrial, la época, o al menos sus clases acomodadas, se permitiera el lujo de un intermedio.

Será de corta duración y acabará antes incluso del final de la década, cierto jueves, cuando un episodio bursátil revele brutalmente la fragilidad del coloso.

Las fuerzas liberadas por la actividad de los grandes capitanes de industria, Taylor, Ford y también Rockefeller o Morgan, ocupan de nuevo el primer plano de la escena. Es, en cierto modo, la vuelta del objetivo: la crisis está ahí.

Paso a paso, por parte de los gobernantes y bajo el formidable empuje de las luchas obreras, habrá que hacer el inventario, tratar de reunir los fragmentos que se pueda.

Entre todos, un hombre sabrá interpretar la crisis en sus novedades, en lo que contiene ya del orden futuro. Convencido de que la crisis que se presenta no es la simple repetición del pasado, sino obra de fuerzas nuevas, sabrá dar un vuelco, empleando un lenguaje siempre audible por sus colegas, a la teoría y la práctica de lo que todavía se llama el «equilibrio». Después de Taylor e Ford, Keynes viene así a terminar el edificio. Tras la teoría y la práctica de la producción

en masa en el taller, la teoría y la práctica del tipo de Estado y de regulación que le corresponden.

Desde luego, todo esto desde un punto de vista estrictamente capitalista, en busca de una operatividad de la reestructuración y de la regulación, pero la eficacia resultará real y duradera.

Así pues, la crisis da origen al Estado moderno. Pero ¿de dónde viene la crisis en sí?

I. DE LA DÉCADA DE 1920 A LA DE 1930: «NORMAS» Y CRISIS

Para tratar de comprender lo que está en juego en la crisis de la década de 1930, hay que volver a la noción de producción en masa. Para establecer la novedad y la singularidad del tipo de transformación que instaura, se había definido la producción en masa a partir de un «juego» entre normas nuevas —de trabajo, de producción y de consumo— y las condiciones concretas de su acumulación (cf. cuadro adjunto). Pero hay que seguir adelante. Porque el enunciado del «esquema formal» al que se puede referir la producción en masa debe prolongarse con ciertas precisiones que conciernen a los procesos reales por los cuales y a través de los cuales se ha extendido. Deben señalarse así varios puntos relativos a las condiciones del establecimiento de cada una de estas normas nuevas, por una parte, y a su articulación y «funcionamiento» en un proceso de conjunto por otra. La «crisis» de la década de 1930, como el tipo de Estado que va a resultar de ella, pueden así ser «contemplados en perspectiva» y reconsiderados con relación al nuevo esquema de acumulación del capital surgido del fordismo.

Centrándose en primer lugar en las mutaciones que afectan a la producción de mercancías, hay que señalar que la introducción y la hegemonía del taylorismo y el fordismo en los talleres no se producen en un día ni de una vez. Iniciada a principios de siglo, la lucha emprendida por el capital para imponer las técnicas del «scientific management» se extiende a lo largo de décadas. Conoce momentos de aceleración y progreso rápido (sobre todo con ocasión de la guerra) o, por el contrario, ritmos lentos y momentos de estancamiento. Según las industrias, las localidades, las tradiciones de organización y la eficacia de la resistencia obrera, son diferentes los ritmos de transformación y algunas veces sus propios cursos. A esto hay que añadir que perdurarán durante mucho tiempo formas manufactureras, «pretaylorianas», ya que los mismos gerentes se mostrarán frecuentemente escépticos con respecto a la eficacia de los nuevos dispositivos y vacilarán en acometer las transformaciones necesarias. En resumen, si es cierto que la racionalización de trabajo avanza, lo hace solo progresivamente, a sacudidas, a un ritmo y una velocidad desiguales según las ramas, las industrias y los talleres.

En términos económicos, y eso es lo importante, esto significa que, en todo momento, para un conjunto de mercancías de valor de uso comparable, hay siempre una coexistencia de diferentes tipos de procesos de trabajo, que también son desigualmente eficaces desde el punto de vista de la valorización del valor y del capital invertido.

Así se manifiestan sin cesar unas diferencias de productividad entre unidades de producciones invertidas en la producción de las mismas mercancías (o de mercancías con valores de uso comparables). Estas diferencias de productividad no pueden durar mucho. A la larga, acaban por traer la ruina a las unidades de producción basadas en los soportes menos eficaces. Si se acelera el ritmo de la «ruina» de las unidades más débiles y si esta «ruina» afecta a una cantidad significativa de talleres, entonces nos hallamos ante lo que se llama una «crisis», ya se traduzca esta en una simple desvalorización de capital (que ya solo puede venderse por debajo de su valor) o en su pura y simple destrucción, en su expulsión de la esfera mercantil.

Considerada desde este punto de vista, la racionalización tayloriana y fordiana de los procesos de trabajo no podía desarrollarse más que por y a través de un incesante proceso de reestructuraciones industriales requerido para permitir —a veces de manera brutal— el necesario reajuste en las relaciones de valor entre mercancías de valor de uso comparable¹ pero producidas sobre bases diferentes y desigualmente eficaces desde el punto de vista de la valorización del valor. Reajustes que van a resultar periódicamente necesarios y cuya forma concreta es: quiebras industriales, comerciales o bancarias, eliminación de unidades de producción, concentración y centralización del capital. En el fondo, todo proviene de que la racionalización de los procesos de trabajo es un constante vehículo y factor de «crisis». Cuando se desarrolla, provoca la invalidación de conjuntos-mercancías producidos sobre bases que su mismo progreso ha hecho arcaicas.

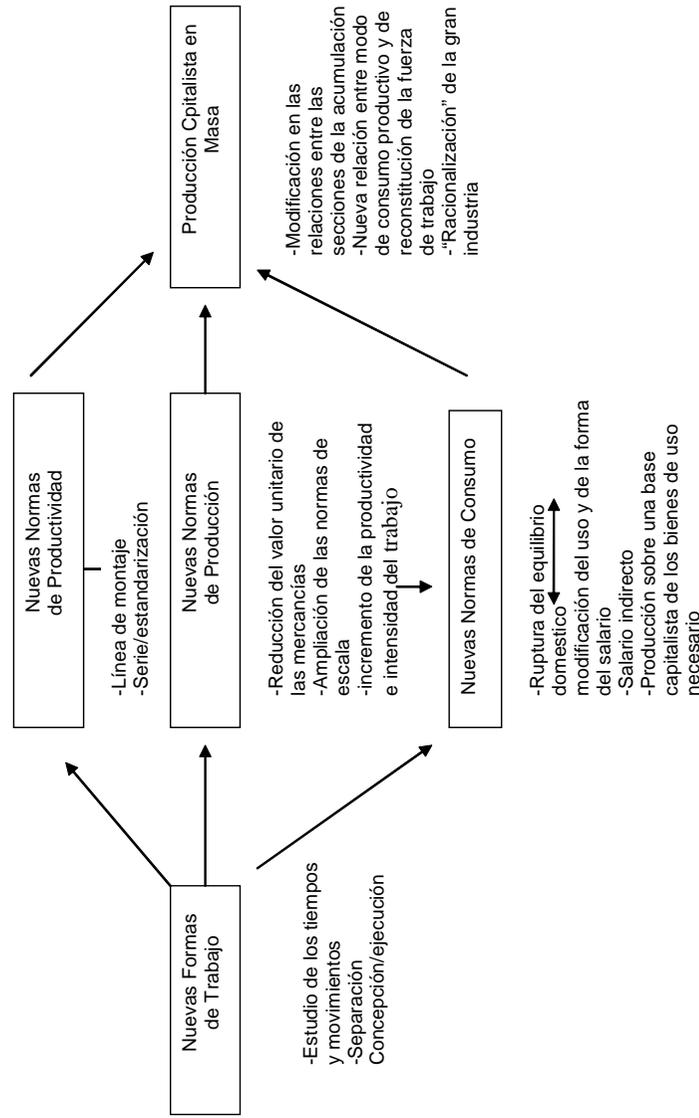
Tal es el origen de las quiebras y ruinas industriales en cadena que caracterizan a la década de 1930².

2. El establecimiento de lo que se ha dado en llamar «nuevas normas de consumo» no va a efectuarse, por su parte, sin sacudidas ni rupturas. La destrucción del antiguo equilibrio «doméstico» y rural, la producción sobre una base capitalista de los bienes de uso necesarios, la extensión del salariado y la hegemonía

¹ Valor de uso comparable: puede tratarse de la misma mercancía producida según métodos «científicos» o no, o de una mercancía nueva que sustituya a la antigua, pero cuyo valor de uso es comparable (el vapor y la electricidad como fuerzas motrices, el automóvil y el coche de caballos, la hoz y la segadora mecánica...)

² De ordinario se hace hincapié en el aspecto financiero de la crisis (cf. los recientes trabajos de Galbraith, Néré). Aquí se destaca adrede otro aspecto de las cosas.

Presentación (simplificada) del nuevo esquema formal de acumulación del capital que permite el desarrollo de la producción en masa.



de la forma dinero como instrumento y soporte del cambio son otros tantos fenómenos interdependientes que se apoyan unos en otros y se refuerzan, pero que también entran en contradicción a veces violenta con el antiguo orden de cosas. A medida que se impone el nuevo, provoca mutaciones profundas y radicales en las condiciones de existencia y reproducción de las clases obreras. La afirmación de la producción «en serie» de las mercancías necesarias creaba ciertamente las condiciones del desarrollo del consumo en masa, pero la continuidad entre la producción y el consumo en masa sólo se establece tras un largo período de tiempo y recurriendo frecuentemente a medios forzados.

Ya a principios de siglo, Ford insistía con su manera directa y particular (y mucho antes de las construcciones keynesianas relativas a la «demanda efectiva» en la necesidad de mantener ciertos equilibrios si se quería preservar a la incipiente producción en masa:

...Nuestro propio éxito depende en parte de los salarios que paguemos. Si repartimos mucho dinero, ese dinero se gasta ...; de ahí que... esta prosperidad se traduce en un aumento de la demanda (de nuestros automóviles)³.

En su entusiasmo, llegaba incluso a replicar a las tesis malthusianas, muy en boga entonces en el mundo de los negocios:

¿ Por qué, entonces, todos esos discursos sobre la disminución de la mano de obra y los beneficios que sacaría el país de la reducción de los salarios? Su resultado no es otro que la reducción del poder adquisitivo de los asalariados el estrechamiento del mercado interior⁴.

Recordemos que, para aumentar el «mercado interior», Ford preconizaba distribuir «salarios altos».

De hecho, el «salario alto» (incluso cuando es llevado a la práctica, lo que sigue siendo excepcional) no conseguirá «absorber» por sí mismo las mercancías producidas en lo sucesivo a unas escalas y series prolongadas. Para asegurarles mercados y establecer con la producción en masa el consumo en masa que requiere, se multiplican las técnicas de consumo «forzoso». El desarrollo de la producción en masa es contemporáneo de los «economatos», almacenes donde el obrero debe alimentarse y abastecerse. Se paga al trabajador todo o parte de lo que se le adeuda no en dinero —equivalente general de las mercancías— sino en

³ H. Ford. Ma vie, oeuvre, op. Cit., p. 142.

⁴ Id., p. 173.

«vales de compra» solo canjeables por determinadas mercancías vendidas en determinados establecimientos.

Con el desarrollo del crédito al consumo se ha buscado otro relevo entre la producción y el consumo en masa. A finales de la década de 1920, se pueden enumerar en Francia cerca de cuarenta establecimientos de un nuevo tipo: sociedades de financiación para la venta a crédito. No es posible sostener que ello sea obra de la casualidad: las más importantes son creadas por fábricas de automóviles y pretenden facilitar la compra de éstos. Es el caso de la SOVAC (Société de Vente à Crédit), creada en 1919 por iniciativa de Citroën; de la DIAC (Diffusion Industrielle et Automobile par le Crédit), creada en 1928 y ligada a los Establecimientos Peugeot, de la CAVIA (Crédit pour l'Achat des Véhicules Automobiles), ligada a Simca. Otras sociedades se interesan por artículos más variados, especialmente por los electrodomésticos. La Semeuse, creada en 1919; el CREG (Crédit Electrique et Gazier), creado en 1927 por Thomson-Houston; la Radiofiducilaire, por Philips. En todos los casos se trata de establecimientos de venta a crédito de bienes duraderos o semiduraderos que corresponden a las nuevas estructuras del consumo en las sociedades urbanas e industriales de Occidente⁵.

En el nudo de estos múltiples dispositivos hay una idea nueva aunque sencilla: la producción en masa supone la distribución de un poder adquisitivo suficiente en forma de salario y de renta. So pena de que a las posibilidades de «crisis» que resultan de las distorsiones introducidas por las diferencias de productividad entre procesos de trabajo productores de valores de uso similares se añadan unas «crisis» que resultarían pura y simplemente de la falta de adecuación entre las nuevas estructuras de la producción y del consumo.

Hay que precisar todavía que este proceso no es solo virtual y potencial, es el proceso social necesario por el cual se extiende y desarrolla el salariado en una serie de desfases constantes y repetidos a partir del «juego» entre normas nuevas de trabajo, de producción y de consumo en sus sucesivos «niveles» en el curso de su instalación.

A partir de estos elementos puede precisarse mejor el papel y el lugar del fordismo en la crisis de la década de 1930. Ante todo, desde el simple punto de vista de la sucesión de los acontecimientos, no se puede dejar de relacionar el hecho con la crisis de las mutaciones en las condiciones de existencia de las

⁵Podríamos seguir por este camino apuntando que los períodos de reestructuración industrial activa son también los que ven desarrollarse importantes refundiciones del sistema bancario, de los modos de financiación y préstamo, de «liberalización» activa del crédito. La «correlación» desde las «nacionalizaciones» de 1945 a las refundiciones del sistema bancario (relaciones entre «bancos de negocios» y de «depósito» de las levas Debré a principios de la década de 1960) es comprobable paso a paso.

clases obreras que lo preceden y que constituyen las racionalizaciones taylorianas y fordianas de la gran industria capitalista. Al introducir en la base misma de los aparatos de producción unas diferencias acentuadas del rendimiento y productividad del trabajo, al acelerar la ruina de la «pequeña» industria, al alterar el modo de consumo y de reproducción de la clase obrera, al suscitar mediante el crédito y el consumo forzoso unos procesos en cadena de «pseudo-validación»⁶ de las mercancías, la racionalización del trabajo, al nivel y en la escala en que se ha practicado, prepara el terreno de vulnerabilidad en el que unos hechos determinados van a provocar la ruptura brutal y en cascadas ininterrumpidas de los «grandes equilibrios» de la economía capitalista.

Más allá de esto, como «trabajo negativo», y en la medida en que exige y hace posible, a través de quiebras y reestructuraciones, cierto reajuste en las relaciones de valor, la crisis debe ser considerada como parte integrante y constitutiva del proceso de acumulación del capital nuevo que se ha abierto paso. Y conviene interpretar en este contexto este hecho notable de la década de 1930: la entrada en vigor y como tal del Estado a través del New Deal, en una tentativa repetida, extendida a lo largo de casi un decenio, de asegurar una «regulación» de los nuevos equilibrios y de las nuevas relaciones de clase.

Abarcando con una mirada el miserable estado de la economía, la angustia y también la violencia obrera y popular, Roosevelt expresará muy bien el nuevo sentimiento que invade los corazones. En un discurso que se ha hecho famoso de su campaña de 1932, exclama:

Nuestro conjunto industrial está ya edificado. Nuestra última frontera ha sido desde hace tiempo traspasada, y ya no hay prácticamente tierras vírgenes... Ya

⁶Sobre el mecanismo de la necesaria «validación» social del trabajo privado contenido en la mercancía y sobre la definición de este mecanismo como constitutivo de la posibilidad (formal) de la crisis, me he basado en Marx, «Les crises», en Oeuvres, La Pléiade, tomo 2, pp. 459-490 (Crisis observaciones e introducción). en Obras escogidas, tomo 4, Teorías sobre la plusvalía, pp. 422-456], y en el comentario de este texto por Suzanne de Brunhoff y Jean Cartelier, «Une analyse marxiste de l'inflation», Chroniques Sociales de France, núm. 4, 1974.

En el texto citado, Marx inscribe la posibilidad formal de la crisis en la naturaleza misma de la mercancía y de la circulación mercantil (M-D-M) precisando su carácter contradictorio:

— por un lado, el ciclo M-D-M' es un proceso indisociable, ya que la mercancía no puede ser valor de uso más que tras una transformación en su contrario, el dinero:

— por otro lado, se trata de un proceso en dos momentos separados: la compra y la venta son «libres» la una de la otra, lo cual se debe a una propiedad particular del dinero como equivalente general; permite «almacenar» en M-D o avanzar hacia D-M. La crisis es entonces la manifestación de esta unidad en la separación de sus momentos: la ruptura M-D/M' significa la no validación de los trabajos privados. En el artículo citado, Brunhoff y J. Cartelier desarrollan este esquema de interpretación al introducir el papel del dinero crediticio.

no queda una válvula de seguridad en forma de un Lejano Oeste al que puedan acudir para empezar de nuevo todos aquellos a los que las máquinas económicas venidas del Este hayan privado de su empleo...⁷.

¡La última frontera! La imagen es impresionante. En esos con fines, en ese límite, ya no hay salida, proseguirá Roosevelt. En adelante habrá que volverse hacia uno mismo. Sobre la quiebra del capitalismo «salvaje», el de Ford y Morgan, va a erigirse en adelante omnipresente el Estado.

Pues es así como hay que comprender la irrupción del Estado: como fuerza última que sobreviene en la coyuntura de dos modos de acumulación del capital, para tratar de realizar por medios «forzosos» el ajuste de los nuevos «equilibrios» producidos por la producción en masa. Y esto mientras la clase obrera, cuya fuerza se había conseguido quebrantar, encuentra o reencuentra con ocasión de la crisis un terreno de unidad y recomposición: a favor del empleo, el salario y la renta, en contra de la racionalización y las bruscas reestructuraciones que la acompañan.

II. KEYNES: EL NEW DEAL Y EL «ESTADO-PLAN»: LA RESPUESTA CAPITALISTA A LA CRISIS

En efecto, a partir de esta nueva eficacia de la resistencia obrera, que actúa sobre una estructura productiva también rota, hay que comprender e interpretar el gigantesco tren de «reformas sociales»⁸ que marca la entrada del Estado en una gestión enteramente nueva de las fuerzas de trabajo y del proceso de acumulación, y más precisamente de la relación entre fuerzas de trabajo y acumulación del capital. En ese terreno fundamental va a constituirse la «política económica» keynesiana. Creemos que el keynesianismo debe ser relacionado directamente con el mecanismo en gestación de la producción en masa y, al menos, con dos de sus enseñanzas esenciales.

1. La ley de la oferta y la demanda, los sindicatos y el equilibrio

Desde sus primeros escritos —en caliente, durante la crisis— se encuentra en Keynes, cosa digna de ser señalada, esa misma preocupación que inquietaba a Ford: mantener el poder adquisitivo, distribuir salario y renta, pues única y exclu-

sivamente ahí está la condición del mantenimiento de un alto nivel de consumo y la «salida» de la crisis. Desde 1930-31 está presente todo o casi todo lo que conservará del keynesianismo en materia de «política económica» y de recomendaciones prácticas. Bajo el muy significativo título de «Ahorrar o gastar», Keynes enuncia: «Hay mucha gente hoy (...) que se imagina que ahorrar más de lo acostumbrado es lo mejor que se puede hacer para mejorar la situación general. Pero si ya hay disponible un importante excedente de parados... la única consecuencia del hecho de ahorrar será añadir a este excedente y, por consiguiente, aumentar el número de parados. Por otra parte, todo aquel que quede en paro de esta manera o por cualquier otra razón vera menguar su poder adquisitivo y provocará a su vez un paro aumentado entre los trabajadores que hayan producido lo que él ya no tiene medios para comprar. Y así la situación no dejará de empeorar en un círculo vicioso»⁹. La «moraleja» subyacente, explicada por Keynes, es que «todo lo que dificulta los procesos de producción dificulta también los procesos de consumo de manera infalible»¹⁰. Por eso, «es imposible dar trabajo a los parados manteniéndose en la reserva. Todo lo contrario, la actividad de cualquier naturaleza es el único medio de poner de nuevo en marcha los engranajes del progreso económico y la riqueza»¹¹. »

Esto llevará a Keynes a oponerse radicalmente en 1931 al brutal programa elaborado por la «Comisión Económica» del Gobierno británico, tendente a «introducir la deflación haciendo que la reducción de los precios internacionales repercuta en los sueldos y salarios de Gran Bretaña»¹². La aplicación de las conclusiones de la Comisión Económica, afirma Keynes, se traduciría inmediatamente en «una reducción del poder adquisitivo de los ciudadanos británicos, en parte por la disminución de las rentas, y en parte por el paro de los trabajadores que todavía tienen un puesto de trabajo»¹³. ... Más allá todavía, el efecto sería disminuir los ingresos fiscales a causa de la reducción de las rentas y de las ganancias¹⁴. » Esta política que domina el informe es para Keynes «una política digna de la cordura de un asilo de alienados»¹⁵.

Y lo que recomienda él es una política vigorosa de consumo (que combata las tendencias al ahorro) y de inversión pública (sobre todo en obras públicas) por

⁹ J.M. Keynes, *Essais sur la monnaie et l'économie*, Pavot, Paris. 1971. p. 53. Se trata de una recopilación de artículos y conferencias sobre la crisis. El subrayado es nuestro.

¹⁰ Id., p. 50

¹¹ Id., p. 54

¹² Id., p. 58

¹³ Id., p. 58

¹⁴ Id., p. 60

¹⁵ Id., p. 65

⁷Citado por M. Einaudi, *Roosevelt et la révolution de New Deal*, Armand Colin, 1961, p. 75.

⁸Para la cronología y el análisis de estas reformas. y del significado que revisten, tanto respecto al desarrollo de las luchas obreras como al del nuevo orden económico cuya instauración se procura, véase la notable obra de Piven y Cloward, *Regulating the poor*, op, cit.

parte de las colectividades locales (es para ellas el momento «de dar pruebas de dinamismo», dice Keynes).

Estas recomendaciones «en caliente» serán seguidas, llegado el momento de la teoría, por las delicadas construcciones del posible equilibrio del subempleo, haciendo justicia al concepto neoclásico de «paro involuntario» y a la famosísima «ley de los mercados». La formulación de la categoría de «demanda electiva» y sus determinantes (funciones de ahorro, de consumo y de inversión), distinguiendo entre bienes de equipo y bienes de consumo, representa la forma desarrollada del edificio.

En los manuales de economía política se acostumbra hoy a presentar las ecuaciones Keynesianas de manera puramente formal ($R = C + I$, $I = A$, etc.)*. El interés de tal presentación de las cosas es evidente; indica claramente —a diferencia de las ecuaciones marschallianas o walrassianas— aquello con lo que Keynes trataba de romper. Pero el inconveniente también es considerable. Porque es muy de temer que, al no relacionar las nuevas condiciones del equilibrio con los nuevos mecanismos de producción y de consumo en masa, se pase por alto lo que quizás haya sido esencial en la interpretación de Keynes: haber sabido registrar y, de una manera característica en él, formalizar las condiciones de existencia y reproducción de los mecanismos de la producción en masa.

En efecto, recuerde el lector moderno de Keynes que el autor de la Teoría general explicaba ya en 1925 las transformaciones en la vida económica mediante esta pasmosa afirmación:

Las ideas que formaban parte de los tiempos antiguos con respecto a la moneda, cuando se creía que era posible modificar su valor y dejar a las leyes de la oferta y la demanda el cuidado de los reajustes necesarios, datan de hace cincuenta o cien años, cuando los sindicatos eran impotentes...¹⁶.

Por otra parte, Keynes ya en esa época no se detenía aquí. Y despidiéndose así de la sacrosanta ley del equilibrio por el juego del mercado monetario, daba todavía un paso más. No contento con afirmar que la «ley» no vale desde que «los sindicatos son lo bastante poderosos como para intervenir en el juego de la oferta y la demanda», continúa señalando que «sin dejar de refunfuñar y darse cuenta del peligro que comienzan a suponer los sindicatos, la opinión pública apoya sus reivindicaciones (...) cuando declara que estos últimos no deben ser víctimas de

unas fuerzas económicas implacables que ellos mismos (subrayado por Keynes) nunca han desencadenado»¹⁷.

Resumiendo: no solo el fin de la ley de la oferta y la de manda y la nueva eficacia de la resistencia obrera van unidos, sino que también es preciso tomar nota de la legitimidad de la reivindicación obrera. Responder a ella o dejar el sitio a otros. Desaparecer.

Esa es la segunda vertiente de la «revolución keynesiana después de establecer los nuevos fundamentos teóricos del equilibrio, mostrar la necesidad política de una nueva gestión de la fuerza de trabajo.

2. El Estado y la nueva política del trabajo

Sea cual fuere la novedad que introduce en la determinación de los parámetros juzgados pertinentes del crecimiento y la acumulación, sería un error considerar tan sólo el keynesianismo en su dimensión puramente «económica». Por instigación de las ideas difundidas por Keynes a través del New Deal —y antes de que la posguerra venga a asentarlos definitivamente— aparecen en su forma casi acabada estos nuevos principios en la gestión de las fuerzas de trabajo que ya perseguían Taylor y Ford.

Desde el punto de vista práctico, corresponde otra vez a Roosevelt el mérito de haber expresado de la manera más clara este nuevo contenido de la «política del trabajo» que el Estado va a asumir:

He planteado, cinco cuestiones esta tarde a la National Manufacturers Association. Les he dicho: «Hace más de veintitrés años que estoy en contacto con ustedes. Que yo sepa, la NMA nunca ha estudiado ni tomado postura sobre la cuestión del salario mínimo durante todo este período: nunca ha estudiado ni tomado postura sobre la reducción de la duración excesiva del trabajo durante este período; nunca ha estudiado ni tomado postura sobre la indemnización de los accidentes de trabajo salvo para oponerse a ella; nunca ha estudiado ni tomado postura sobre el seguro de paro salvo para oponerse a él. Es un balance de actividades muy sencillo para su asociación durante estos veintitrés últimos años. Corrijanme si he cometido un error. Y una han dicho: «No, lleva usted razón»¹⁸.

Salario mínimo, duración del trabajo, accidentes, seguro de paro: como se ve, se trata muy precisa y exactamente de todas las cuestiones sobre las que el desarrollo (y el porvenir) del fordismo exigía unas modificaciones de gran amplitud. Tras el fracaso de la NMA, al instaurarse como operador general de la reproducción del trabajo asalariado, al integrar el tiempo y la previsión, A. Negri dirá que el

*R = rentas, C = consumo, I = Inversiones, A = ahorro.

¹⁶J.M. Keynes. « Suisje radical ». Essais de persuasions, Gallimard, 1933, p.243.

¹⁷ Keynes, id.

¹⁸ Einaudi, op cit., p. 80.

Estado se convierte en «Estado- Plan»¹⁹. Su resorte esencial, la política del trabajo y el salario, va a afirmarse cada vez más claramente como tendente a un triple objetivo:

— fijación de un marco jurídico-legal consistente en un conjunto de reglas y normas sobre la misma relación de explotación (duración del trabajo, horas extraordinarias, trabajo de los niños, salario...); en el fondo, se trata de poner al día y actualizar esta «legislación de fábrica» que Marx analizaba en la década de 1860 cuando ya el Estado acudía en ayuda de la «gran industria» para tratar de sanearla y garantizar su expansión;

— instauración del salario indirecto (asignaciones familiares, enfermedad, jubilación) para repartir de otro modo los beneficios concernientes a las condiciones mercantiles y no mercantiles de reconstitución de la fuerza de trabajo²⁰, con el fin de asegurar sobre una base duradera la existencia de la mano de obra «barata» que necesita la gran industria;

— por último, estructuración enteramente nueva de la asistencia a los parados y accidentados, concebida no ya como un sistema de ayuda a los más necesitados (cosa que eran las «leyes sobre los pobres»), sino como un medio de incorporación y control de las fuerzas de trabajo coincidente en mantenerlas «en reserva» para la producción capitalista y el salariado²¹.

La particularidad del Estado-Plan keynesiano no se limita, sin embargo al hecho de tomar a su cargo la reproducción de la fuerza de trabajo social. Consiste igualmente en el hecho de acoplar la gestión de la fuerza de trabajo obrera a los ritmos y modalidades de la acumulación del capital. En efecto, a partir del New

Deal la relación capital/trabajo se encuentra circunscrita por dos novedades: una, de forma, es el establecimiento de contratos debidamente negociados que se intenta obtener; otro, de fondo, es que el contenido del contrato consiste en hacer que la elevación del nivel del salario dependa del incremento de la «productividad».

Bajo la égida del Estado, la busca sistemática de cierta contractualización de las relaciones de clase y de explotación sobre la base de la relación salario/productividad va a funcionar en lo sucesivo como una poderosa palanca para asegurar la transformación de los antagonismos de clases, latentes o expresados, en «conflictos sociales» dependientes del juego sometido a reglas de la negociación entre «interlocutores sociales». Al reforzar el debate parlamentario —hasta entonces lugar exclusivo de la legitimación de la ley—, la práctica del contrato colectivo y de los convenios negociados, cuando se generalice, dará una consistencia y una realidad completamente distintas a las prácticas capitalistas de la gestión de la fuerza de trabajo. Una eficacia desmultiplicada. El New Deal lleva consigo esta revolución: el derecho reconocido a los obreros de negociar colectivamente las condiciones de trabajo y remuneración a través de la séptima sección del NIRA²². En Francia, el principio de los «convenios colectivos» comienza a abrirse camino con el Frente Popular. Para apreciar la envergadura del hecho basta recordar que el fenómeno dominante de la década de 1920 sigue siendo la violencia antiobrera organizada del «open-shop movement» que, durante la crisis, los sindicalistas del automóvil, al final de su marcha sobre River Rouge (nueva sede de las fábricas Ford) son recibidos... a tiros.

El nuevo modo de control social que instauran la sección 7° y el contrato colectivo mezclan y alternan, según la relación de fuerzas, compromisos y ataques, pero en cualquier caso trata de obtener la adhesión y el asentimiento de los representantes de los obreros a los «imperativos» de las reestructuraciones, la competitividad o la modernización. El Estado-Plan keynesiano se construye así,

¹⁹ A. Niegri, *La classe ouvrière contre l'Etat*, Galilée, 1978.

²⁰ Sobre este punto, S. de Brunhoff, *Etat et capital*, Pug/Maspéro 1976.

²¹ Sin duda, tales dispositivos exigen cierta «exterioridad» del Estado que actúa como aparato(s) situado(s) «por encima». Pero si se pretende aplicar a la relación Estado/estructuras productivas la dialéctica «inmanencia/exterioridad» —que Hegel aplicaba al análisis de la relación del Estado con la sociedad civil— hay que precisar también que, de los dos aspectos de la contradicción, la inmanencia del Estado y su inmanencia en el proceso de acumulación es el principal y la «exterioridad» el secundario. Esta precisión tiene cierta importancia, pues de la apreciación dada a lo que regula el juego de la contradicción («inmanencia»/«exterioridad») depende también la apreciación de los «márgenes» abiertos a unas políticas alternativas (de tipo social-demócrata, por ejemplo) en relación con las exigencias del proceso de acumulación del capital. En otros términos, aquí se trata de la descripción del Estado como Estado del Capital, en la definición de su «autonomía» relativa con relación a las funciones que asume de reproducción de la fuerza de trabajo como mercancía. De ahí nuestro desacuerdo con la ambigüedad fundamental de la problemática «inmanencia/exterioridad» tal como la desarrolla S. de Brunhoff en *Etat et capital*, op. cit. Sobre este punto, véase B. Coriat, «Crise capitalista et gestion etatique des forces de travail», comunicación en el coloquio *Stato e capitalismo oggi*. Università Libera de Trento, junio de 1977.

*Por supuesto, la eficacia de esta política variará mucho según los países y sus tradiciones sindicales. Fuerte en los países anglosajones y tradeunionistas, encontrará dificultades y resistencias en los países donde el sindicalismo está vinculado a partidos comunistas poderosos.

²²La sección 7° del National Industrial Recovery Act estipula:

1. Que los asalariados tendrán derecho a organizarse y negociar colectivamente con ayuda de representantes de su elección, sin que pueda haber trabas o coacciones por parte de los patronos o de sus agentes en la designación de esos representantes y en la organización de sindicatos o de cualquier otra actividad concertada que tenga por fin la negociación colectiva o la ayuda o protección mutuas.

2. Que a ningún trabajador que tenga un trabajo o lo busque se le podrá imponer como condición de empleo el afiliarse a un sindicato de empresa o el abstenerse de afiliarse a una organización sindical de su elección, organizarla o ayudarla.

3. Que los patronos se ajustaran a los máximos de las horas de trabajo a los mínimos de remuneración y a las demás condiciones de empleo aprobadas o prescritas por el presidente.

entre policía y welfare, un nuevo terreno de legitimación, la garantía mas firme por lo demás del mantenimiento del equilibrio y del nivel de la «demanda efectiva».

En la doble función que asegura en adelante —gestión de los grandes equilibrios del proceso de acumulación y de la relación de explotación y trabajo en el seno del taller— el Estado-Plan keynesiano aparece ante todo como el tipo de Estado exigido por la producción en masa, como el Estado de la producción en masa.

El «crecimiento» hará el resto. En la posguerra, a través de destrucciones y reconstrucciones, la mecánica constituida de la producción en masa va a desarrollarse plenamente y permitir, en total, una refundición casi completa de las líneas de fuerza y de las posiciones en la relación de las clases.

El obrero loco de Chaplin, pero también la seguridad social y el Estado: han nacido los «Tiempos Modernos». «La era de la opulencia», la «sociedad posindustrial», dirán algunos muy en serio.

Hasta la famosa crisis de la década de 1960 que se prolonga en la de 1970. Tras la conmoción de 1974-1975, el despertar será brutal.

Y ya están de nuevo en curso grandes maniobras. De la «crisis del trabajo industrial» a la «revalorización del trabajo manual» e del «nuevo orden económico mundial» a la conquista o reconquista de los mercados coloniales en un tercer mundo exangüe rebautizado como «Sur», los reajustes que se efectúan ante nuestros ojos anuncian tiempos de grandes mutaciones.

Quedan por aclarar algunos de sus determinantes esenciales. Tal será el objeto de la segunda parte de este trabajo. Pero la marcha seguida será la inversa de la anterior: no del proceso de trabajo a la acumulación del capital, sino de las condiciones en que se ha reproducido la producción en masa a la crisis de la década de 1960 y a los desafíos de las nuevas políticas obreras en gestación (reestructuración de los procesos de trabajo y «revalorización del trabajo manual»). Como antes, y aposta, el análisis queda centrado en la relación capital/trabajo, la gran industria y la composición de la fuerza de trabajo obrera.