

Christian Marazzi

Capital y lenguaje

Hacia el gobierno de las finanzas

Christian Marazzi

Capital y lenguaje

Hacia el gobierno de las finanzas

Traducción
Emilio Sadier



**COLECCIÓN
NOCIONES
COMUNES**

Marazzi, Christian

Capital y lenguaje : hacia el gobierno de las finanzas . - 1a ed. -

Buenos Aires : Tinta Limón, 2014.

192 p. ; 20x14 cm.

ISBN 978-987-27390-9-6

1. Economía. I. Título

CDD 330

Traducción: Emilio Sadier

Diseño de cubierta: Juan Pablo Fernández

Imagen de tapa: *S/N N°2*, Santiago Ney Márquez, 2013.

Título original:

Capitale & linguaggio. Dalla New Economy all'economia di guerra

Publicado por DeriveApprodi, 2002

1a. edición por Tinta Limón Ediciones



© 2014, de los textos, Christian Marazzi.

© 2014, de la edición Tinta Limón.

www.tintalimon.com.ar

Queda hecho el depósito que marca la ley 11.723

Índice

Nota a la presente edición	7
Ejercicios de éxodo del imperio financiero.	
Entrevista a Christian Marazzi	9
Capital y lenguaje. De la <i>New Economy</i> a la economía de guerra	
Del posfordismo a la <i>New Economy</i>	21
El nuevo <i>business cycle</i>	71
La vuelta de la plusvalía	99
Guerra y ciclo económico	137
Hacia el gobierno de las finanzas	
La democracia en América	151
Socialismo del capital	161
Acerca del devenir renta de la ganancia	175
Bibliografía	185

Nota a la presente edición

Con esta edición, *Capital y lenguaje* circula por primera vez en idioma castellano. Publicado originalmente hace poco más de diez años, las tesis que atraviesan el libro permanecen en el centro del debate actual sobre los procesos de financierización y las transformaciones del capitalismo contemporáneo: el fin del fordismo y de su modelo antropológico, la multiplicación e individualización de las prácticas contractuales, el nexo entre lenguaje y finanzas, la transformación del modelo centro/periferia y una nueva gobernanza global así como el papel cada vez más central de los mecanismos de la renta y de la deuda.

Al texto original le agregamos un conjunto de artículos más recientes, con los cuales buscamos actualizar las cuestiones abiertas por el libro. En particular, sobre las tensiones internas (entre su radicalización y su crisis) al concepto de democracia, sobre los procesos de financierización vinculados con la gubernamentalidad neoliberal y sobre el papel activo, y no meramente parasitario, de la renta en el marco del capitalismo contemporáneo.

Tinta Limón Ediciones

Ejercicios de éxodo del imperio financiero

Entrevista a Christian Marazzi,
por Tinta Limón Ediciones

En Capital y lenguaje, y con más énfasis en tus escritos recientes, haces referencia al fin del “modelo renano-alemán”. La multiplicación indefinida de los contratos laborales, y el hecho que cada quien pueda hipotéticamente entrar en relación contractual con otro, alimenta un proceso de individualización del nexo social y económico (afirmación del individualismo patrimonial), y provoca una crisis de la representación política y de la soberanía estatal sobre el cuerpo de los ciudadanos. Por otro lado, esta misma multiplicación de las relaciones contractuales llevaría al propio concepto de democracia a sus “consecuencias históricas y teóricas”, tendiendo a una idea de “democracia absoluta”. ¿Cómo ves la tensión entre uno y otro efecto? ¿Qué tipo de gubernamentalidad se estaría planteando?

En los últimos treinta años se ha venido afianzando un modelo de capitalismo financiero en cuyo interior son cada vez más centrales la descontractualización y la individualización de las relaciones de trabajo. Ha decaído una forma de conflicto mediable a través de las instituciones de la representación clásica del movimiento obrero, por lo cual los sindicatos han perdido buena parte de su capacidad de incidir, mientras se asiste, seguramente en Europa y en Alemania en particular, a una forma de relación entre capital y trabajo caracterizada por la flexibilidad, la precariedad y con importantes flujos migratorios. Desde este punto de vista me parece que, aunque subsisten diferencias en los varios capitalismo, estas características del

posfordismo se han afirmado en cierta medida en cada lugar al interior de un contexto geopolítico donde las variantes tienen muchos que ver con los mercados financieros, las relaciones monetarias y el rol de las diversas monedas nacionales o continentales. Es al interior de esta geoeconomía, de esta geopolítica y de estas geofinanzas donde se juega la posibilidad de hipotetizar y construir movimientos de resistencias y antagonismos que hoy tienen mucha dificultad de pasar del nivel regional y local al supranacional.

En tu teoría de la financierización insistís en la importancia de no reducir el carácter de lo financiero a lo meramente parasitario. Por el contrario, teorizás la financierización como la otra cara del biocapitalismo, la ampliación de los procesos de extracción del valor hacia la esfera de la reproducción y distribución. La financierización sería, pues, consecuencia y respuesta gubernamental a la externalización de los procesos de producción, de puesta en valor de la multitud y de sus formas de vida. ¿Podemos traducir esta doble cara del capitalismo contemporáneo diciendo que hoy la hegemonía se daría en el campo de la economía del conocimiento, mientras que lo financiero constituiría la forma del dominio político?

Existe una cierta convergencia, en la izquierda pero no solamente, en interpretar el proceso de financierización que hace pie en la segunda mitad de los años setenta como una respuesta capitalista a la crisis del modelo fordista, a la caída tendencial de la tasa de ganancia industrial. La crisis del fordismo habría así creado las condiciones de la financierización, que ha llevado a compensar la reducción y precarización del salario con la creación de una renta mediante el endeudamiento privado, tanto de las empresas como de los ciudadanos. En cierto sentido, el proceso de financierización ha hecho en el plano de las relaciones privadas lo que el Estado hacía a través del *deficit spending*, es decir, la creación de una demanda agregada por medio de endeudamiento.

Si bien esta es la narración que se ha afianzado para interpretar cómo llegamos a la crisis actual, yo sostengo que, si bien es verdad que estas son las condiciones en las que la financierización se ha

dado en los últimos veinticinco años, es también verdad que al mismo tiempo se ha producido una fuerte transformación del capitalismo, en el sentido de su expansión en las esferas de la reproducción y de la circulación de las mercancías. Los nuevos sistemas de producción típicamente posfordistas, y ampliamente descritos recorriendo las categorías del *just in time*, *open sourcing*, etc., han desarrollado en realidad sistemas de captación del valor producido al exterior de los procesos directamente productivos. Un valor social producido por nuestra misma vida, por nuestra acción dialógica, por nuestras relaciones de cooperación. La insistencia sobre el giro lingüístico de la economía radica precisamente en demostrar cómo a fin de cuentas la financierización –que seguramente ha conocido y continúa conociendo excesos de creación de deuda, de moneda, etc.– es sostenida por una modificación de los procesos de producción de valor y por lo tanto no es solo creación de renta parasitaria.

La creación de renta se asemeja más a la creación de una ganancia. Si hablamos del *devenir renta de la ganancia* es precisamente porque la ganancia es extorsionada, realizándose por fuera de la esfera directamente productiva, en la que las primeras teorías feministas entendían como reproducción de la fuerza de trabajo. Es como si el capital hubiese ampliado aquella primera experiencia, por cierto teórico-política, a una multitud de sujetos que se han vuelto, por el hecho mismo de interactuar, inmediatamente productores de valor. Luego, naturalmente, con la explosión de las redes se ha producido una posterior multiplicación y esta producción generalizada de valor se transforma en ganancia a través de la financierización, a través del estímulo de la deuda. La deuda crea una forma de salario que dirige al trabajo en la esfera de la circulación, y lo dirige a través de todas las típicas características de la deuda. Lo dirige a distancia, a través de dispositivos brillantemente revelados por Maurizio Lazzarato, dispositivos de disciplina, de regulación y de autolimitación de las propias vidas.

Es por esto que soy muy escéptico con lo que respecta a la financierización como un proceso de tipo parasitario. En primer lugar, la misma contraposición entre ganancias industriales decrecientes

y ganancias financieras en fuerte aumento –cuadruplicadas en los últimos veinte años– es banalmente incorrecta desde un punto de vista marxiano. Cuando en el tercer volumen de *El Capital* Marx analiza la caída tendencial de la tasa de ganancia no distingue entre ganancias industriales y ganancias comerciales, por lo tanto financieras. En segundo lugar, debemos asumir que la financierización ha surgido de grandes corporaciones –General Motors, General Electric, Fiat, etc.–, que han sido los actores principales de la mudanza de las inversiones de los ámbitos directamente productivos (mercancías y ocupación en establecimientos) a las ganancias en los mercados financieros y la elaboración de toda una serie de sistemas de venta, donde el sector financiero representa a veces más del 50% de las actividades. Esto nos indica que el problema no es ya solamente la producción de mercancías, sino su realización –vale decir, de su venta– a través de mecanismos que las finanzas permiten realizar: el leasing, el crédito al consumo, etc.

No se trata por lo tanto de ver si, y en qué medida, el capitalismo financiero funciona –desde este punto de vista, son ya evidentes muchos límites–, sino de poder captar las contradicciones que se producen en su interior: la primera de todas, la serie de mecanismos de captación de un valor que se encuentra en la esfera de la circulación.

La financierización de la economía parece ser un proceso irreversible, incluso en países como Argentina cuyo gobierno de inspiración neodesarrollista ha renunciado a los mercados voluntarios de deuda. El avance de la lógica financiera se verifica a partir de la generalización de los dispositivos rentísticos, que dominan las principales dinámicas de acumulación de capital: agronegocios, minería, petróleo, negocios inmobiliarios, narcotráfico, etc. Los enormes beneficios producidos por estas actividades se vuelcan en un aumento general del consumo, operando como legitimador social eficaz, al punto que se habla entre nosotros de un verdadero “consenso de los commodities”. En este contexto, durante los últimos años ha emergido un nuevo tipo de conflictividad social que enfrenta el desafío de neutralizar la violencia colonizadora que lo financiero vierte sobre los

territorios. ¿Cómo se lucha contra la renta? ¿Es posible atacar los dispositivos rentísticos sin reponer un imaginario conservador desde el punto de vista productivo?

El narcotráfico, lo digo con ironía, ha seguramente contribuido a salvar al sistema bancario de su quiebre, haciendo afluir en los grandes bancos, no solo latinoamericanos, ingentes cantidades de dinero en un momento en que había un fuerte problema de liquidez debido a la crisis. Por lo tanto, si miramos a los commodities en un sentido laxo no hay duda que la renta allí producida ha seguro funcionado como contención del riesgo de catástrofe financiera que hemos corrido a partir de 2007-2008. Más allá de la ironía, se trata de una pregunta muy compleja. En Europa, por ejemplo, hace tiempo que buscamos condensar un frente de lucha alrededor de la renta de ciudadanía. Una renta de ciudadanía que no está interpretada hoy en términos redistributivos sino, al contrario, como reconocimiento de nuestro ser productores de valor. Se trata de una reivindicación de ciudadanía, en términos de un reconocimiento monetario de todo un trabajo gratuito que hasta este momento el capital ha reconocido solo en la forma de la deuda privada. Si hoy funciona que te endeudes para mantener un cierto nivel de vida que tu trabajo garantiza cada vez menos, deberíamos transformar la deuda privada en renta social, como cara positiva del estar inscriptos en determinadas relaciones sociales y políticas. Desde mi perspectiva, esto tiene un horizonte de lucha privilegiado, incluso en términos de las movilizaciones previstas para las elecciones del parlamento europeo.

El punto es, naturalmente, pasar del plano de la reivindicación a su articulación concreta con las movilizaciones locales: por ejemplo con la multiplicación de las ocupaciones de vivienda, de espacios de vida, de barrios. O en un contexto como el alemán donde, con la victoria de Merkel y la construcción del gobierno de grandes acuerdos con los socialdemócratas, al centro de la política está la cuestión del mínimo salarial, irrenunciable para el SPD (Partido Socialdemócrata de Alemania): ¿cómo transformar esta negociación en un terreno de

movilización desplazando el problema del salario mínimo con el de la renta de ciudadanía? Existe luego toda otra serie de experimentos de resistencia que tienen que ver con las comunidades de intercambio locales, la introducción de monedas paralelas, por ejemplo. Son todos ejercicios de éxodo del imperio financiero y monetario que se están difundiendo mucho; no sé bien cuánta vida tendrán, pero son seguramente experimentos importantes dentro de los cuales se está produciendo un saber antagonista valioso para la articulación de las luchas. No estoy diciendo nada particularmente innovador, pero estoy convencido de que están pagando también ellos el precio de la crisis. Una crisis que es pobreza, deshilachamiento de las relaciones sociales, sensación de impotencia...

El biocapitalismo financiero, ya lo dijimos, extrae cada vez más valor de la esfera de la reproducción. Una de sus estrategias más obvias en este sentido, propiamente neoliberal, es la privatización de los servicios públicos. En una de las “Diez tesis sobre la crisis financiera” que cierran el libro La gran crisis de la economía global (Madrid, Traficantes de Sueños, 2009), se afirma: “los mercados financieros canalizando de modo forzoso partes crecientes de la masa salarial sustituyen al Estado como asegurador social. Desde este punto de vista, estos representan la privatización de la esfera reproductiva de la vida. Ejercen así como biopoder”. Mirando otra vez hacia América Latina, ¿cómo plantearías la relación entre, por un lado, la financierización y su tensión a la privatización y, por otro lado, un Estado que interviene en los procesos gubernamentales con planes sociales, inversiones en la educación, y medidas orientadas al aumento del consumo?

Seguramente en Europa y en los EE. UU. la privatización es la cara más terrible, y muy concreta, de la financierización. Es con las privatizaciones que el Estado social ha tenido su más fuerte redimensionamiento, incluso de su propia misión histórica. Se ha impuesto la ley de la gestión y de la aprobación capitalista de los bienes comunes, de los servicios públicos, de todo sobre lo cual se ha construido el siglo XX, desde el crecimiento del movimiento obrero a la construcción del

Welfare State. Hace años la tendencia se ha invertido y si bien la crisis ha sido cómplice de ello, la tendencia sin embargo ha comenzado antes. Sobre esto hemos sufrido una derrota enorme. Y es por esto que es justo hoy intentar razonar más allá de lo público y más allá de lo privado, porque allí no hay más salvación, un poco como en alcohólicos anónimos... ¡vas y te prescriben la derrota! Si seguimos dentro del esquema de la relación sujeto/objeto, privado/público, la derrota está garantizada. Es necesario por lo tanto un esfuerzo y pensar en términos de las instituciones de lo común, o bien intentar, a través de los bienes comunes –los espacios urbanos, la vivienda, el agua, el derecho a la palabra– reconstruir las bases de una democracia. Porque en realidad el sentido de toda esta operación ha sido de des-democratizar la sociedad así como la hemos construido en el siglo XX. Y lo hemos conseguido. Desde nuestro lado, debemos reencontrar las formas de nuestro gobierno, de nuestra autoorganización. No es por cierto fácil: implica reglas, la capacidad de vivir y organizarnos juntos, de proyectar. Sin embargo, en resumen, debemos reinventar formas de democracia a través de instituciones que aquí llamamos instituciones de lo común, donde lo común son todos los espacios de la vida de los que por el momento el capital nos ha privado, apropiándose de ellos a través de estas formas típicamente posfordistas de las cuales hablábamos antes.

Una última pregunta. Ya hablaste del endeudamiento, de cómo la financiarización produce deuda y se nutre todo el tiempo de ella. Sin embargo, en Argentina y otros países de la región durante la última década se han puesto en práctica distintos mecanismos de impulso al consumo basados en la figura del subsidio. Nos referimos al crecimiento de la financiación estatal, orientado a muy diferentes objetivos: entre otros, el congelamiento de los precios de los servicios públicos, la puesta en práctica de una asignación cuasi-universal a la niñez, el aumento consistente de las jubilaciones, o el otorgamiento de becas para la investigación universitaria. ¿Cómo pensar entonces el vínculo entre deuda y subsidio? ¿Es el endeudamiento una forma de captura de excedentes producidos en las economías populares e informales, mientras que el subsidio constituye un instrumento

de redistribución de ingresos? ¿O habría que pensar de otro modo esta articulación? ¿Es el “dispositivo de culpabilidad” una forma de control del exceso vital producido por el consumo, en función del retorno a una moral de los pobres?

Es una cuestión muy interesante. Conozco muy poco América Latina pero me parece, también volviendo a la pregunta anterior, que en efecto entre Europa y algunos países de América Latina –pienso en Argentina o en Brasil– existen diferencias, que allí están ahora en los espacios de construcción o de refuerzo del *Welfare State*. Incluso las muy fuertes movilizaciones de hace poco tiempo en Brasil han tenido en su base, me parece entender, una serie de reivindicaciones de renta social y de prestación de servicios sociales. ¡El del subsidio y la ayuda social es un terreno sobre el cual no deberíamos transitar jamás! Porque, digámoslo claro: el liberalismo está de cualquier modo menos muerto; claro que atraviesa una crisis, pero, fuera de toda ilusión, es una crisis de redefinición. Por eso el ataque a las jubilaciones, a las indemnizaciones por desocupación, a los subsidios para los pobres es lo que deberíamos esperar todos los días, y hace mucho tiempo estoy convenido de que veremos todavía explosiones de lucha en estos terrenos. Al igual que en Europa, donde si por un lado hemos sido derrotados, desde un punto de vista histórico, en la capacidad de desmercantilizar las relaciones sociales y la producción social a través del *Welfare State*, por el otro podemos muy bien esperar una nueva oleada de luchas en estos ámbitos, como por ejemplo en Francia, donde se está desarrollando ahora una lucha por la reivindicación de una jubilación digna.

No debemos pensar que las cosas suceden de modo lineal. Las luchas, incluso las más innovadoras, al menos en los últimos años, son luchas que han podido estallar gracias a la continuidad de las relaciones sociales dentro del esquema del *Welfare State*. Desde este punto de vista, pienso que una cuestión crucial que deberíamos afrontar es la de lograr darle dignidad política a la asistencia, al salario social, al mínimo vital. Una dignidad política que es también creación de mo-

mentos de comunidad. Lo común se produce en estos momentos, no existe en la naturaleza, basta pensar en el agua, que no nos ha sido otorgada por Dios, sino que es un bien común porque es producida por nuestra capacidad de organizar su acceso y su distribución. Y esto también vale para todas las otras declinaciones de lo común que son la posibilidad de acceder a la riqueza social, a la riqueza producida.

Lograr darle una dignidad política a estos momentos, la ayuda social debe ser un momento de construcción de nuestra ciudadanía política: no solo la posibilidad de garantizarnos un mínimo para calmar el hambre, sino un pasaje necesario y fundamental para construir nuestra ciudadanía y sobre todo una ciudadanía que sea digna de este nombre, es decir, autónoma de lo que son los mecanismos de privatización. Por cierto, deberemos pensar por mucho tiempo dentro de un contexto que está caracterizado por el uso capitalista de la crisis, con el objetivo –¡diabólico!– de reducirnos a tal punto a un estado de pobreza, que luego quién sabe cómo saldremos de la crisis...

Capital y lenguaje
De la *New Economy* a la economía de guerra

Del posfordismo a la *New Economy*

Premisa

Buscamos, antes que nada, trazar a grandes líneas el cuadro histórico dentro del cual se ha dado el pasaje del posfordismo a la *New Economy*. Aunque la distinción entre posfordismo y *New Economy* sea probablemente impropia, dado que en la *New Economy* se encuentran prácticamente todos los elementos constitutivos del llamado “paradigma posfordista”, para nosotros esta distinción es útil porque permite evidenciar una diversidad de aproximaciones analíticas que se han dado en la interpretación de la gran transformación del régimen de acumulación capitalista de los últimos veinte años. Si en efecto, a partir de la segunda mitad de los años ochenta, han prevalecido los análisis de la crisis del fordismo y de la transición al posfordismo en clave socioeconómica, con atención particular a las modificaciones de la naturaleza del trabajo y de los modos de producción de las mercancías, a partir de la segunda mitad de los años noventa la explosión de los mercados bursátiles a escala mundial ha forzado un poco a todos a “poner al día” los análisis prestando mayor atención a la dimensión financiera del *paradigmatic shift*. No es casual que, a los ojos de todos, la mayor dificultad consista en “mantener juntos”, en una relación de recíproca y dialéctica funcionalidad, los elementos emergentes de la primera fase del estudio del posfordismo y los factores característicos de la financierización de la economía capitalista surgidos en la segunda fase de estudio de la *New Economy*. Frecuentemente, como veremos en el curso de nuestra

discusión, es fuerte la tentación de describir los fenómenos bursátiles, y la extrema volatilidad que los caracteriza de algunos años a esta parte, como la expresión de la autonomización del capital financiero de los procesos económicos reales tan típica de la fase terminal del ciclo de los negocios (*business cycle*) de la era industrial de los siglos XIX y XX. A mi modo de ver, la distinción entre economía real, en la cual se producen y venden mercancías materiales e inmateriales, y economía monetario-financiera, donde la dimensión *especulativa* domina las elecciones de los inversionistas, tiene que ser en la nueva economía posfordista completamente repensada. La tesis que aquí quisiera demostrar es que en la *New Economy* el *lenguaje*, la comunicación, atraviesa *estructural y contemporáneamente* tanto la esfera de la producción y distribución de bienes y servicios como la esfera financiera, y es por esta *particular* razón que las modificaciones del mundo del trabajo y las modificaciones de los mercados financieros deben ser vistas como dos caras de la misma moneda.

Los orígenes históricos

Federico Rampini, que en calidad de corresponsal permanente en la Costa Oeste para el diario “La Repubblica” ha tenido la posibilidad de vivir en primera fila la crisis de la *New Economy*, inicia así su análisis retrospectivo: “Por un singular defasaje entre economía real y finanzas, el 2000 ha sido, al mismo tiempo, el último año de la gran magia y el primero de la brutal desilusión. La economía mundial ha crecido el 5%, el ritmo de desarrollo más fuerte de los últimos 16 años, traccionada aún por una locomotora norteamericana con plena salud: una tasa de desocupación del 4%, el mínimo histórico desde la guerra de Vietnam. Pero entretanto Wall Street había entrado en crisis desde hace tiempo. Para la Bolsa, la depresión había ya comenzado en marzo de aquel año. La caída del precio de las acciones ha sido tan repentina y violenta que los ahorristas norteamericanos se han encontrados más pobres a fines del año 2000, por primera vez en

55 años, es decir, desde cuando existen estadísticas fidedignas sobre la riqueza poseídas por las familias” (Rampini, 2001).

La crisis, subraya con justeza Rampini, es el momento en el cual la memoria histórica, el recuerdo de la crisis del pasado, sale con fuerza a la superficie. De golpe, por ejemplo, nos damos cuenta que “también los años veinte fueron testimonio de una *New Economy* que en aquel tiempo dio a luz grandes innovaciones y cambió la cara de la industria moderna: el advenimiento del automóvil, la difusión general de la corriente eléctrica, la invención del cinematógrafo. Pero cuando llegó el crack, entre 1929 y 1932 Wall Street perdió el 90% de su capitalización”.

De hecho, en la comparación con las crisis históricas y las fases expansivas que la han precedido, las diferencias cuentan más que las analogías. Y una diferencia decididamente importante es que hoy el 60% de las familias norteamericanas han ahorrado en la Bolsa por medio de acciones poseídas directamente o adquiridas a través de fondos de jubilación y fondos comunes de inversión (en 1989 el porcentaje no superaba el 30%). Otra peculiaridad de la *New Economy* es que el remolque de la fase expansiva de los mercados financieros hasta el umbral del crack han sido los títulos tecnológicos, esto es, los títulos de aquel conjunto de tecnologías informáticas que ha trastornado el universo laboral arrojando por el aire los saldos principales del modelo productivo fordista. En otras palabras, nuevas tecnologías y financierización a escala social masiva representan los dos extremos a partir de los cuales debemos determinar las trayectorias históricas en las cuales se ha forjado el ciclo, y la crisis, de la nueva economía.

“Ya hace tiempo –escribe Marco Magrini en *La ricchezza digitale*– que los mercados financieros son electrónicos, aún si hasta hace pocos años solo los profesionales podían permitirse los costosos equipamientos para la compra-venta telemática de acciones. Pero con la llegada de Internet y el debut en la red de los *discount broker* (muchos de ellos nacidos a mitad de los años setenta con la ley sobre liberalización de las comisiones de Bolsa) la inversión digital se ha colocado al alcance de todos” (Magrini, 1999, p. 18).

Es en 1975 que en EE. UU. se abre camino al proceso de multiplicación de los dispositivos de drenaje del ahorro para potenciar el financiamiento bursátil de la economía. Gracias a la liberalización de las comisiones, que hasta entonces eran fijas y no permitían practicar descuentos, se permite a nuevas sociedades de corredores de bolsa (los *discount broker*) competir sobre las comisiones para atraer inversores. De ese modo son atacados el monopolio sobre la manipulación de los precios de las acciones de las grandes instituciones que “hacen el mercado” (como la Goldman Sachs, la Salomon, la Morgan Stanley), el de las instituciones que controlan las conexiones electrónicas con las Bolsas (las *wire houses* como Merrill Lynch, Smith Barney, Prudential), y hasta el monopolio sobre el ahorro local de las casas regionales de pequeñas dimensiones.

Es en la segunda mitad de los años setenta, por lo tanto, que toma forma aquel fenómeno de masificación de los inversores bursátiles, podría decirse de “socialización de las finanzas”, que en el transcurso de los noventa, con la explosión de Internet y del *online trading*, aumenta vertiginosamente.

La informatización de la recolección y la colocación del ahorro sobre los mercados bursátiles, pues, sigue un cambio estructural producido antes, un proceso que tiene origen en la crisis fiscal del Estado social de New York de 1974-75 como crisis del control político sobre la erogación de la renta social, crisis de la transformación en fuerza de trabajo asalariada de los proletarios que concurren a las metrópolis ricas huyendo de los Estados pobres y racistas del Sur estadounidense. El famoso libro de Peter Drucker, de título aún significativo: *The unseen Revolution. How Pension Funds Socialism Came to America*, ¡es de 1976! La revolución silenciosa de los fondos de pensión de la cual habla Drucker se inspira en el modo en que los fondos de jubilación de los empleados públicos terminan siendo utilizados para financiar el déficit de la ciudad, evitando de ese modo tener que aumentar las tasas sobre los ricos siempre dispuestos a amenazar a las autoridades locales con desplazar sus negocios hacia otra parte. Haciendo partícipes a los empleados públicos en la disciplina financiera ciudadana,

con la amenaza del riesgo de reducción de la renta de jubilación invertida en *City bonds* (una operación hecha posible por los sindicatos que sustituyeron a los inversores aterrorizados por la crisis social y financiera de New York), se frustra cualquier posibilidad de alianza política entre los nuevos pobres metropolitanos y los funcionarios públicos puestos ante la regulación de la asistencia social, funcionarios también enfrentados a los procesos de reestructuración y recorte de la administración pública.

La liberalización de las comisiones de 1975 que, con los *discount broker* y, más tarde, los *online trader*, a los cuales los seguirán los actuales *microtrader*, favorece la recolección y el direccionamiento masivo del ahorro sobre los títulos bursátiles, siendo por lo tanto simétrica al uso de los fondos de pensión para el financiamiento del déficit público. En aquellos años se inicia la rearticulación del ejercicio del poder estatal y empresarial sobre la nuda vida de los proletarios metropolitanos. El nuevo poder nace haciendo actuar la *esfera pública* contra las singularidades proletarias, contra la *demanda de vida* de los sin trabajo en un momento en el que toma forma la crisis ocupacional del mercado de trabajo asalariado. Atando el ahorro al rendimiento futuro de títulos obligacionarios, el ejercicio del comando de la esfera pública se da en la obligación al *aplazamiento temporal* del derecho de vivir “aquí y ahora” una vida digna. En octubre de 1979, la decisión de parte del entonces presidente de la Federal Reserve, Paul Volker, de atacar con medidas de política monetaria de carácter friemaniano-monetarista tanto la inflación interna de EE. UU. (expresión monetaria de la “explosión de los salarios” y de los efectos del shock petrolífero de 1974) como la devaluación internacional del dólar (reflejo de la pérdida del control de EE. UU. sobre la oferta global de dinero y sobre los flujos de crédito internacional) representa el segundo momento constitutivo de la *New Economy*.

Giovanni Arrighi, que en el cuarto capítulo de su libro *El largo siglo XX* reconstruye de modo preciso las dinámicas que llevaron al giro monetarista del 79, escribe: “las políticas monetarias estadounidenses de la década de 1970, por el contrario, pretendían estimular

al capital para que sostuviese la expansión material de la economía-mundo capitalista centrada en los Estados Unidos, a pesar de que tal expansión se había convertido en la causa fundamental del aumento de los costos, los riesgos y la incertidumbre del capital corporativo en general y del estadounidense en particular. No resulta sorprendente, pues, que únicamente una fracción de la liquidez creada por las autoridades monetarias estadounidenses se dirigiera a la generación de nuevos recursos de comercialización y producción. La mayor parte de esa liquidez se convirtió en petrodólares y eurodólares que se multiplicaban a sí mismos mediante los mecanismos interbancarios de creación de dinero, y reemergían rápidamente en la economía-mundo como competidores de los dólares emitidos por el gobierno estadounidense” (Arrighi, 2006, p. 377).

El giro monetarista, al cual siguieron una tras otra las medidas de liberalización de los mercados, de privatización de los recursos públicos y de financierización a escala mundial, no tiene que ver directamente con la ideología neoliberal reaganiana y thatcheriana, sino con la crisis económico-política del modelo fordista internacional. “En 1978 el gobierno de EE. UU. –escribe siempre Arrighi– fue puesto frente a la elección de llegar al enfrentamiento con la comunidad financiera cosmopolita que controlaba el mercado del eurovalor a una decisiva rendición de cuentas perseverando en sus propias políticas monetarias expansivas, o buscar en cambio un acuerdo mediante una más estricta adhesión a los principios y la práctica de la estabilidad de la moneda. La racionalidad capitalista prevaleció al fin. A partir del último año de la presidencia Carter, y con mayor determinación bajo la presidencia Reagan, el gobierno estadounidense optó por la segunda línea de conducta. Y cuando por fin se sella una nueva “memorable alianza” entre el poder del Estado y el del capital, las políticas monetarias expansivas de EE. UU. que habían caracterizado toda la época de la Guerra Fría dejaron su lugar a políticas extremadamente restrictivas”.

El aumento dramático de las tasas de interés tiene consecuencias inmediatas y duraderas sobre las deudas del sector público y del

sector privado, obligando al capital a depender cada vez más de los mercados bursátiles para su propio financiamiento y, por lo tanto, a depender de la afluencia de los ahorros sobre esos mismos mercados.

No casualmente es de 1981 la creación del primer esquema jubilatorio a contribución determinada, el 401(k), que, a diferencia de los precedentes esquemas a prestación determinada, hace depender la renta jubilatoria de los rendimientos de títulos en los cuales los ahorros son invertidos. “Tradicionalmente –escribe Robert Schiller en *Euforia irrazionale* (2000)– los sindicatos han considerados los planes a prestación definida como las mejores formas de garantía de bienestar una vez jubilado, pero la reducción de los inscriptos ha implicado un menor sostenimiento de este tipo de esquemas. La importancia del sector manufacturero, por lejos la fortaleza de los sindicatos y de los planes jubilatorios de base retributiva, se ha reducido” (Schiller, 2000, p. 58).

Desde los años cincuenta la Bolsa intentaba con escaso éxito la promoción del interés del gran público por el mercado accionario, pero, escribe siempre Schiller, “ninguna información difundida por la Bolsa para acercar al público al mundo bursátil habría jamás podido enfrentarse con los efectos del aprendizaje práctico, debido a la creación de los planes de contribución determinada”. Aunque el objetivo de los fondos sea el animar la visión de largo plazo de los inversores para prepararla a la jubilación, los esquemas jubilatorios de contribución determinada son estructurados de modo de favorecer las acciones con perjuicio de los bonos y los bienes inmuebles, y esto ha sido posible por el hecho de que las personas tienden a distribuir de modo desbalanceado los fondos –es decir, sus ahorros– sobre varias opciones, sin considerar el *contenido* de las opciones escogidas. De este modo, el *valor de interés* o de *curiosidad* para las acciones tiene las de ganar sobre cualquier racionalidad individual de decisión, sobre cualquier atención a lo que concreta y específicamente está detrás de los títulos cotizados en Bolsa, sobre cualquier *creencia individual*.

Una parte de las razones del éxito de los *fondos comunes de inversión* –el otro instrumento de recolección masiva del ahorro colectivo que entre 1982, año de la puesta en marcha del alza bursátil que después

será asociado al despegue de la *New Economy*, y hasta fines de los años noventa ha crecido de 6,2 a 120 millones de norteamericanos poseedores de rentas de fondos, o sea, cerca de dos rentas por familia— se debe a su uso al interior de los planes jubilatorios 401(k). Familiarizándose con la inversión en acciones para fines jubilatorios se terminan invirtiendo en los fondos comunes también los ahorros externos a los planes jubilatorios. Igualmente importante para el crecimiento de los fondos comunes ha sido la publicidad hecha a través de shows televisivos, revistas y diarios. Entre los primeros años ochenta y el final de los noventa los fondos abiertos aumentan paralelamente a la reducción de las tasas de inflación y al bombardeo publicitario de los *mass media* sobre los inversionistas más inexpertos y desprevenidos.

Con los fondos de pensión y los fondos comunes de inversión se pone en marcha el drenaje del ahorro colectivo, primero estadounidense y después mundial, y su creciente inversión en Bolsa. Llamamos *financierización* al direccionamiento del ahorro de las economías domésticas hacia títulos accionarios que, bajo la ola del desplazamiento del financiamiento de la economía del sector bancario al bursátil, ha contribuido de modo decisivo a la formación de la *New Economy* de fin de milenio.

La soberanía de la opinión pública

El desarrollo histórico de la *New Economy* demuestra cuán importante en los procesos de financierización sería el rol de los medios masivos de comunicación en la creación del ambiente en el cual se verifican los sucesos del mercado accionario. Para funcionar, en efecto, la financierización depende de la *racionalidad mimética*, un comportamiento masivo de tipo gregario basado en el déficit de información de los inversionistas individuales.

Sobre esta cuestión es necesario detenerse un momento porque es decisiva para la reconstrucción histórica de la *New Economy*. Ya habíamos dicho, a propósito de la “revolución silenciosa” de los fondos

de pensión en los tiempos de la crisis fiscal de New York, que la inversión del ahorro colectivo en los mercados bursátiles termina determinando el ejercicio del poder de la opinión pública sobre los destinos individuales. En nombre de sus intereses en calidad de *accionista*, el empleado *asalariado* (del sector público o del privado) es llevado a jubilarse si Wall Street lo requiere.

Para dar cuenta de esta paradójica metamorfosis antropológica del ciudadano posmoderno (al límite del auto-perjuicio masivo), así como para explicar el aumento desmesurado de los flujos financieros (hoy por un dólar de mercancías intercambiadas existen 55 dólares de actividades financieras que circulan), es necesario disponer de una *teoría de las finanzas* a la altura de los tiempos. Gracias a estudiosos de la ciencia de las *finanzas conductuales* como Robert Schiller (2000) o Hersh Shefrin (2000), en los últimos quince años nos hemos progresivamente alejados del supuesto neoclásico, terriblemente resistente a morir, según el cual todas las personas son perfectamente racionales y maximalistas, por lo que los derroteros de los títulos cotizados en los mercados bursátiles son una “síntesis completa” de todas las informaciones financieras. Los teóricos de las finanzas conductuales, por el contrario, buscan incorporar algunos elementos que puedan caracterizar el comportamiento humano desde el punto de vista *psicológico*.

“La mayor parte de los inversores –dice Schiller– parece considerar el mercado accionario como una fuerza de la naturaleza en sí misma. No se dan del todo cuenta que son ellos mismos, como grupo, quienes determinan el curso del mercado, y subestiman el hecho de que otros inversores tengan el mismo modo de pensar. Muchos inversores individuales piensan que los inversores institucionales dominan el mercado porque tienen modelos sofisticados para la comprensión de sus derroteros, o bien poseen un conocimiento superior. No saben que los inversores institucionales poseen muy pocos indicios acerca de los precios de los mercados accionarios. En otros términos, el nivel de las cotizaciones, en cierta medida, es el producto de una profecía autocumplida, basada en ideas vagas pero sostenida por un corte transversal de inversores grandes y pequeños, y consolidada por los medios de comunicación que

se contentan frecuentemente con convalidar tal conocimiento convencional inducido por los mismos inversores” (Schiller, 2000, pp. 17-18).

Un resultado importante de los estudios empíricos de los teóricos de las finanzas conductuales es precisamente la noción de *comportamiento imitativo* basado en el *déficit estructural* de informaciones de todos los inversores, tanto grandes como pequeños. El valor final de las acciones es el resultado de “profecías autocumplidas”, y tiene por consiguiente poco o nada que ver con el valor económico de la actividad real que el título representa. El modo de comunicación de lo que los “otros” consideran un buen título en el cual invertir cuenta más que lo que es comunicado.

“Los medios han sido un engranaje fundamental de la burbuja financiera de la *New Economy*. Han exaltado la ‘exuberancia irracional’ de los mercados, alimentando el comportamiento gregario que, hasta cierto punto, ha sido teorizado luego como una sofisticada técnica financiera: el *momentum investing*. ¿Qué quería decir? Que para ganar en la Bolsa no se necesitaba perder tiempo en el análisis de las empresas cotizadas; se precisaba intuir a tiempo sobre cuáles títulos se estaba precipitando la gente, dejarse llevar por la ola, encajar en la inevitable alza. Para el *momentum investing* era esencial el rol de la información. Y esto naturalmente falseaba la imagen del mercado transparente, hecho de muchos sujetos informados e independientes, tan cara a los economistas neoclásicos” (Rampini, 2001, p. 14).

El economista francés André Orléan (1999) ha arriesgado una crítica de la teoría neoclásica de las finanzas aún más allá de la crítica de los teóricos conductistas. Sobre la ola de las enseñanzas de J. M. Keynes (con particular referencia al capítulo 12 de la *Teoría General*) y sobre la base de la experiencia de operadores reales como George Soros y Pierre Balley, Orléan sostiene que está *en la naturaleza misma* de los mercados financieros funcionar sobre la base del comportamiento gregario masivo de los inversores, y es por esto que la *comunicación* es un ingrediente fundamental de los mercados.

Diversamente de quien sostiene que “la tele-crónica de Wall Street minuto a minuto distorsiona el funcionamiento del mercado,

transforma una colectividad de inversores pensantes en una manada que piensa como un solo animal: vender o comprar, todos juntos” (James Surowiecki), Orléan demuestra cómo el obrar mimético de los inversores no sería un factor de distorsión de los valores. El comportamiento gregario, que se revela a través de la adhesión de millones de inversores a símbolos y signos que cada uno reconoce como expresión legítima de la riqueza, es por el contrario *intrínseco* al concepto, tan central en los mercados financieros, de *liquidez*.

La liquidez, antes de ser una función monetaria concreta, es un concepto. Nace de la necesidad de hacer rápidamente intercambiables los títulos en los cuales la gente ha invertido sus ahorros. Si los títulos no fueran líquidos, es decir, *negociables*, la tendencia a invertir sería fuertemente inhibida (en caso de necesidad urgente de liquidez, quien tiene ahorros invertidos en la Bolsa y no puede vender las acciones en las cuales los ha inmovilizado va hacia la segura quiebra). “Se trata de transformar –escribe Orléan– lo que no es más que una apuesta personal sobre dividendos futuros en una riqueza inmediata *hic et nunc*. Para ello, es necesario transformarlas valoraciones individuales y subjetivas en un precio aceptado por todos. Dicho de otro modo, la liquidez impone que sea producida una valoración de referencia que diga a todos los financieros el precio al que el título puede ser cambiado. La estructura social que permite la obtención de un resultado tal es el mercado: *el mercado financiero organiza la confrontación entre las opiniones personales de los inversores de modo de producir un juicio colectivo que tenga el estatuto de una valoración de referencia*. El curso que surge de esta manera tiene la naturaleza de un consenso que cristaliza el acuerdo de la comunidad financiera. Anunciado públicamente, tiene valor de norma: es el precio al cual el mercado acepta vender y comprar el título considerado, en un momento determinado. El mercado financiero, por el hecho de instituir la opinión colectiva como norma de referencia, produce una valoración del título reconocida unánimemente por la comunidad financiera” (Orléan, 1999, pp. 31-32).

Afrontaremos las contradicciones de la liquidez de los mercados financieros (la “paradoja de la liquidez”) cuando analicemos la crisis de

la *New Economy*. Por el momento es suficiente observar que la liquidez es producto de una *invención institucional*, un producto indispensable para que los mercados puedan funcionar en su calidad de inductores de capitales, de inversores a largo plazo del ahorro colectivo para el financiamiento de las empresas. Además, la liquidez como resultado de la arquitectura (muy complicada) de los mercados financieros lleva a considerar la *especulación* como fruto del funcionamiento mismo de los mercados, una constricción sobre todos los inversores que deriva de la supremacía de la “psicología del mercado” (de la opinión colectiva) sobre las opiniones, o las creencias, individuales. Yo puedo estar absolutamente seguro de que no existe peligro de inflación, pero si el presidente de la Federal Reserve dice, por ejemplo, que el mercado de trabajo está tenso, es claro que me adecuo a su “profecía” (“aumentarán los salarios, por lo tanto los precios...”). Si no quiero que mis acciones pierdan valor, frente a la declaración de Greenspan reacciono vendiendo cuanto antes porque, ciertamente, todos, seguros de que Greenspan aumentará la tasa de interés, harán lo mismo (“todos” salvo los escépticos, que especulan sobre fluctuaciones marginales *alrededor* de los *trend* convencionalmente previsibles, y los *contrarians*, aquellos que especulan *contra* el mercado, contra la opinión convencional, y que por esto son los más peligrosos). Para lograr ganancias, o para no perder, no se pide tener una opinión justa, sino conseguir prever los movimientos del mercado. Raramente se vence contra la muchedumbre, incluso si alguien puede lograrlo.

En los mercados financieros el comportamiento especulativo es *racional* porque los mercados son *autorreferenciales*. Los precios son la expresión de la acción de la opinión colectiva, el inversor individual no reacciona a una información sino a lo que cree ser la acción de los otros inversores frente a aquella información. De esto se desprende que los valores de los títulos cotizados en Bolsa hacen referencia a sí mismos y no al valor económico subyacente. Ésta es la autorreferencialidad de los mercados, en la que la *disociación* entre valor económico y valor bursátil es simétrica a la disociación entre creencia individual y creencia colectiva.

“No existe una realidad independiente del pensamiento de los sujetos –escribe George Soros a propósito de la reflexividad de los mercados–, sino que existe una realidad que es influenciada por ellos. En otras palabras, existe una secuencia de acontecimientos que se verifica efectivamente, y esta secuencia incorpora el efecto de las convicciones de los participantes. Es decir, es probable que el curso efectivo de los acontecimientos difiera de las expectativas de los participantes, y la divergencia puede ser asumida como indicación de la distorsión que entra en juego. Desafortunadamente, puede servir solamente de indicación, y no puede ser una medida exacta de tal distorsión, porque el curso efectivo de los acontecimientos ya incorpora los efectos de la distorsión misma. Un fenómeno que es en parte observable, y en parte disimulado por el curso de los acontecimientos, tiene escaso valor como instrumento de indagación científica. Podemos entender, entonces, por qué los economistas están tan ansiosos de eliminarlo de su universo. Yo por el contrario lo considero la clave para entender los mercados financieros. El curso de los acontecimientos que los participantes de los mercados financieros buscan prever está representado por los precios del mercado. Estos últimos son fácilmente observables, pero de por sí no dicen nada acerca de la influencia operada por las previsiones de los participantes. Para determinar esta distorsión es necesaria alguna otra variable que no esté contaminada por la distorsión misma. Tal variable nos viene dada por la interpretación convencional de los mercados financieros: consiste en los fundamentos que los precios de mercado deberían reflejar” (Soros, 1998, p. 83).

Todo está en entender cómo se crea esta “otra variable” de la que habla Soros, es decir, el modelo interpretativo dominante (mi/nuestro estar seguros de que Greenspan aumentará las tasas de interés), la *convención*, tal como Keynes denomina a la opinión que en un determinado período tiene las de ganar sobre la multiplicidad de opiniones y que, en cuanto “elegida” por la comunidad, se vuelve *opinión pública*. ¿Cuál es y cómo se impone históricamente el modelo de interpretación de los “hechos”? ¿Cómo conquista la *legitimidad* que le permite determinar las acciones de la multiplicidad de los

sujetos que participan en el juego económico y financiero? ¿Cuándo y cómo se derrumba una convención que se creía ya estable en el tiempo, casi un hecho natural? Es lo que queremos entender con el estudio de la *New Economy*.

Senderos de análisis del lenguaje

El análisis teórico del funcionamiento de los mercados financieros revela la centralidad de la comunicación, esto es del *lenguaje*, no solo como vehículo de transmisión de datos e informaciones, sino como *fuerza creadora*. La acción comunicativa está en el origen de las convenciones, de los “modelos interpretativos” que condicionan las elecciones y las decisiones de la multitud de los sujetos operantes sobre los mercados. Que para las empresas cotizadas en Bolsa la centralidad de la comunicación conlleve las distorsiones económicas es algo seguro, dado que la autorreferencialidad de los mercados financieros las expone a riesgos de volatilidad de los mercados originados por factores –y basta pensar en la presión de los accionistas sobre el manager de empresa– que poco o nada tienen que ver con la racionalidad productiva.

Sin embargo, es necesario entender que una convención (en los años noventa, por ejemplo, un rendimiento medio de los capitales invertidos en Bolsa del 15% se ha vuelto una verdadera convención) no es justa o errónea en virtud de una buena o mala representación de la realidad objetiva, sino en virtud de su fuerza pública. Es la naturaleza *pública* de las convenciones la que es desplegada porque es sobre *esta* base que funcionan los mercados financieros.

Keynesianamente, “el concepto de profecía auto-realizadora rompe con esta [N. del A.: la teoría neoclásica de los precios basada en la escasez de los bienes] epistemología naturalista. Pone en escena una idea radicalmente nueva: las creencias tienen un rol creador. Lo que los agentes piensan, el modo en el que representan el mundo tiene un efecto sobre los precios y, por lo tanto, sobre las relaciones que los

agentes económicos tejen entre sí. Esta concepción modifica profundamente nuestro análisis de la crisis y de los medios para salir de ella. Para Keynes, el obstáculo al pleno empleo no es la escasez objetiva del capital, sino el modo en el que los individuos representan el valor normal de la tasa de interés. Creen en un valor demasiado elevado para permitir el pleno empleo. Entre los hombres y su felicidad, lo que obstaculiza no son más las constricciones naturales exógenas sino sus propias creencias” (Orléan, 1999, p. 85).

Las convenciones funcionan e, históricamente, cambian porque actúan como *constricciones cognitivas* sobre la multiplicidad de los sujetos operantes en los mercados. La recurrencia de las convenciones en el transcurso de determinados períodos históricos hace que siempre se termine olvidando su naturaleza, precisamente, *convencional*, de modo que la mayoría de las veces se termine creyendo que se trata de convenciones radicadas en la *naturaleza* de las cosas.

Este funcionamiento de las convenciones es eminentemente *lingüístico*. Y lo es *aún antes* de ser psicológico. Aquí está, sea dicho al pasar, el límite de las teorías de las finanzas comportamentales. Es necesaria en cambio una *teoría lingüística* de los mercados financieros para explicar su funcionamiento en la era del posfordismo.

Sugiero, de modo necesariamente muy esquemático y totalmente personal, tres niveles o senderos de análisis del lenguaje que permiten aprehender algunos de los aspectos fundamentales del funcionamiento de los mercados.

Lenguaje y cuerpo

El primer nivel remite al análisis del lenguaje desde la perspectiva de su *fundación biológica*. Aludo a los trabajos de filosofía del lenguaje de Felice Cimatti y a la teoría del médico oncólogo Giorgio Prodi, que el mismo Cimatti me ha permitido conocer (cfr. Cimatti, 2000b).

Para la teoría biológica “el lenguaje no es ni histórico, porque no es ciertamente el hombre el que inventa el lenguaje, ni simplemente natural, porque es igualmente verdadero que sin la participación

del animal humano no existiría nuestro lenguaje” (*ibídem*, p. 80). En nuestro pasado no ha habido “un momento en el cual existía un hombre sin lenguaje que decide inventar uno. Aquel hipotético hombre sin lenguaje, pero por lo demás similar a nosotros, no ha existido jamás: el animal humano es lo que es porque se ha literalmente construido alrededor del lenguaje”.

La naturaleza relacional del lenguaje, es decir, el hecho de que el lenguaje es algo que *se aprende* a usar, y se lo aprende de/con algún otro, no significa que el lenguaje sea una institución social arbitraria, y esto porque el lenguaje está sometido a *vínculos genéticos* fortísimos. Si la intermediación lingüística funciona, dice Prodi, es porque el cerebro del hombre está hecho de manera idónea: “en efecto, no se puede enseñar nuestro lenguaje (si no es a lo sumo una fracción mínima, no significativa) a un animal diverso al humano, aún a aquellos por otra parte muy inteligentes; ni por lo demás puede aprender a hablar un animal humano que haya sobrepasado una cierta edad”.

No solo somos animales humanos en cuanto animales lingüísticos; es decir, no solo la singularidad de nuestro ser (el hecho de que la peculiaridad del hombre es el hablar) es lo que nos diferencia de los animales no humanos (cfr. Cimatti, 2000a): “*El ambiente del animal humano es el lenguaje mismo; el animal humano es apto al lenguaje, es hecho para y desde el lenguaje*”.

Cuerpo y lenguaje, entonces. Facultad de lenguaje y recursos neuronales. Casi se diría que no existe, en esta teoría del lenguaje, una distinción entre intención e instrumento: “Se trata de una distinción superada porque no existe, en el caso de la historia evolutiva del lenguaje, una intención que preceda al instrumento”. La dualidad entre intención y lenguaje, por la cual el lenguaje ha comenzado porque, antes, existía el “deseo” del lenguaje, simplemente no existe. Entre intención y lenguaje, por el contrario, existe *circularidad* (“en este caso es a lo sumo el instrumento –el lenguaje– el que ha plasmado a quien lo utiliza”).

La teoría biológica del lenguaje tiene esto de particularmente innovador: nos explica cómo la facultad del lenguaje, el hecho-de-que-se-habla, *no tiene diferencia con nuestro cuerpo*. Esta facultad lingüística

nuestra se ha desarrollado *físicamente/fisiológicamente (naturalmente)* al interior de los fenómenos de la *vida*, y esto desde las primerísimas interacciones proto-semióticas.

Lenguaje y diferencia

La dimensión biológica (natural, por así decir) del lenguaje, la dimensión que define nuestra facultad de hablar, si primero caracteriza la especie-especificidad humana (el hecho de que *todos* los miembros de la especie humana tengan esta facultad de lenguaje), es luego analizada bajo el perfil de la *diferencia lingüística*, en primer lugar de la diferencia de género. La inserción de la diferencia en el análisis del lenguaje comienza con la reflexión política de las mujeres sobre la organización simbólica de la sociedad: cómo estar “dentro y contra” el lenguaje cuando la organización lingüística de la sociedad, su funcionamiento, es de tipo patriarcal.

En este segundo nivel, la diferencia se da en el pasaje (el llamado “corte tético”) de la esfera semiótica intrauterina a la esfera simbólica social, de la comunicación en el interior del útero de la madre al lenguaje completamente simbólico del mundo históricamente determinado. “La vida que vivimos antes de saber hablar es vista como vida transcurrida en aprender a hablar”. Aprendemos a hablar de la madre y esta iniciación en el lenguaje nos define como seres-de-relación, seres ontológicamente lingüísticos pero, al mismo tiempo, seres capaces de distinguir “quién es la madre/qué cosa es el lenguaje” (cfr. Muraro, 1991).

Los estudios de Alfred Tommatis permiten entender que en el origen del lenguaje existe una precisa *necesidad de comunicación*, y es esta misma necesidad la que hace de nosotros animales humanos no solo animales lingüísticos, sino también animales capacitados en distinguir niveles simbólicos diferentes. La necesidad de comunicación “nace antes que todo del deseo de no romper (o eventualmente de renovar) la relación sónica mantenida con la madre durante la vida prenatal. El ser humano quiere o conservar o renovar un mundo de

ligazón hacia el mundo externo y hacia el otro del cual ha conseguido, cuando estaba aún en el estadio embrional, las más grandes satisfacciones” (Tommatis, 1977, p. 248).

El diálogo verbal, como *diálogo entre carnes* iniciado por el embrión humano con el primer Otro que es la madre, no desaparece con el nacimiento y la entrada en el mundo del lenguaje abstracto/simbólico, sino que se mantiene (se inmanentiza) como *facultad* de diferencia. La percepción física del lenguaje como “juego de sonidos” (“también el lenguaje –dice Tommatis– posee una dimensión física. Provocando una suerte de vibraciones en el área circundante, se vuelve una especie de miembro invisible gracias al cual podemos *tocar*, en el pleno sentido de la palabra, aquel que nos escucha”), si por una parte halla en el encuentro con el lenguaje del padre su primer obstáculo (el otro como primer extranjero que habla la lengua de la sociedad), por otro lado fija definitivamente (ontológicamente) la facultad de diferencia *al interior* del lenguaje mismo, al interior de la misma capacidad de penetración simbólica (metafórica) de la cual es capaz el lenguaje extrauterino.

En su dimensión, por así decir, carnal, el lenguaje define lo que Jakobson ha llamado la *directriz metonímica* del lenguaje, la directriz que nos remite lingüísticamente a las cosas; la *directriz metafórica* es en cambio aquella dimensión que, expandiendo el significado de las palabras, consigue siempre trascender la corporeidad y contextualidad del lenguaje (aquella que, se podría decir, busca alejarnos o separarnos definitivamente de la esfera local “uterina”) (cfr. Muraro, 1998).

Se trata de un punto muy importante: el lenguaje intrauterino nos define como seres-de-diferencia en la medida en que entramos en el lenguaje históricamente determinado *con un cuerpo capaz de distinguir niveles simbólicos diferentes entre sí*. Nuestro cuerpo nace “en el” lenguaje, “en la” relación, en esta relación lingüística en la que el primer nivel simbólico se da como *unión* de vida y lenguaje.

El tercer nivel de análisis del lenguaje remite a lo que ocurre cuando la acción de la facultad de diferencia “dentro” del lenguaje simbólico hace, por así decir, *estallar* la envoltura (como, en el pasaje del útero materno al mundo externo, se hace “estallar” la placenta).

Retomando una categoría elaborada por John L. Austin (cfr. su trabajo, de título extremadamente significativo, *Cómo hacer cosas con palabras*, 1982), al interior de la filosofía del lenguaje, se puede sostener que una convención, aquella convención que hemos visto actuar en los mercados financieros, es el fruto de una serie de *enunciados performativos*, es decir, enunciados que no describen un estado de cosas, sino que producen *inmediatamente* hechos reales. Si consideramos el lenguaje no solo un instrumento usado en la realidad institucional para *describir* los hechos sino también para *crearlos*, entonces en un mundo en el cual instituciones como el dinero, la propiedad, el matrimonio, las tecnologías, el trabajo mismo, son todas instituciones *lingüísticas*, lo que plasma nuestra autoconciencia, esto es el lenguaje, se vuelve al mismo tiempo un instrumento de producción de los mismos hechos reales. *Se crean los hechos hablándolos*. “Es bien sabido que John L. Austin llama performativos a enunciados tales como “Tomo a esta mujer por mi legítima esposa”, “Bautizo Lucas a este niño”, “Juro que llegaré a Roma”, “Apuesto mil liras a que el Inter ganará el campeonato”, etc. Quien los profiere no describe una acción (un matrimonio, un bautismo, un juramento, una apuesta), sino que la ejecuta. No habla de lo que hace, sino que hace algo hablando” (Virno, 2001).

John Searle ve en el dinero hoy día una demostración de la teoría de los enunciados performativos de Austin (Searle, 1992). Cuando el Tesoro norteamericano escribe sobre un billete de 20 dólares “Este billete es moneda de curso legal para todas las deudas públicas y privadas”, no está solo *describiendo* un hecho, en realidad está *creando* uno. Se trata de un enunciado performativo en el que decir una cosa vuelve verdadera a esta cosa.

En la medida en que utilizamos el término X para representar el estado/función Y, usamos X simbólicamente, lo usamos como dispositivo lingüístico. Sin embargo, cuando el término X *no* tiene un soporte físico al cual referirse lingüísticamente, el acto lingüístico (el *decir* X) se vuelve un acto productivo “en sí”, *constitutivo de la función Y*. Por “silla” y “cuchillo” la función de uso está inscrita en la corporeidad de la silla y del cuchillo. Pero por “dinero”, “Tomo a esta mujer por mi legítima esposa”, o por títulos accionarios Nasdaq, no existe un soporte físico en el que estos estados/funciones se concreten. El acto lingüístico-comunicativo es constitutivo del dinero, del matrimonio y aún de la empresa *Dot Com*, de la cual el título que he adquirido representa una porción del capital accionario que permite a esta sociedad funcionar económicamente.

Para que alguien vea en el modelo convencional de interpretación el “verdadero” modelo de la realidad, sin por consiguiente cuestionar radicalmente su pertinencia, es necesario que la performatividad de la convención saque su legitimidad de ser relativamente externa/autónoma respecto de la multiplicidad de las creencias individuales. La eficacia del lenguaje performativo, como dice Emile Benveniste, depende de la legitimidad de quien lo enuncia, depende en suma del *poder* o de la forma *jurídica* de quien habla. Hay una buena diferencia si quien dice que los mercados están en poder de una euforia irracional es Alan Greenspan o quien les habla.

La cuestión se complica cuando *incluso* Alan Greenspan, aunque hablando desde lo alto de su autoridad, no consigue más modificar el estado de cosas presente, por ejemplo cuando, anunciando la reducción de las tasas de interés, no consigue convencer a la comunidad de inversionistas de la posibilidad real de la expansión económica. En este caso estaríamos en una situación de crisis, una crisis que pone en relieve respecto de los performativos lo que Virno ha definido el *performativo absoluto*. “Mientras “Te perdono” o “Te ordeno que te vayas” son acontecimientos producidos mediante el lenguaje, “Yo hablo” da lugar exclusivamente al *acontecimiento del lenguaje*”.

A los fines de nuestro análisis, el performativo absoluto es una categoría de la teoría del lenguaje particularmente útil en tanto es

inmediatamente relacionable con la crisis de los mercados financieros como crisis de *sobreproducción de autorreferencialidad*. “Respecto de los performativos ordinarios (“Juro que llegaré a Roma”, “Bautizo Lucas a este niño”, etc.), “Yo hablo” es integralmente autorreferencial. El performativo ordinario menciona la acción ejecutada mediante su propia enunciación, pero no hace alusión a ésta última. El punto ciego del movimiento autorreflexivo es, aquí, el *hecho-de-que-se-habla*. “Tomo a esta mujer por mi legítima esposa” reenvía a la realidad producida *con* el decir o *en* el decir, no a la realidad *del* decir. “Yo hablo” se refiere en cambio a la propia enunciación como el acontecimiento saliente que él produce por el solo hecho de ser enunciado”.

La crisis de los mercados financieros revela la autorreferencialidad *sin cuerpo* del lenguaje financiero. La crisis de los performativos ordinarios revela, en cambio, que “el hecho-de-que-se-habla jamás puede estar separado de un cuerpo viviente”. En otras palabras, la pura facultad de lenguaje (el performativo absoluto) es más universal, más potente que la *langue financière*. La autorreferencialidad de los mercados demuestra indudablemente la eficacia del performativo, pero se trata de una eficacia que presupone la *negación* del cuerpo de los locutores (por ejemplo, de los inversores que han interiorizado la convención financiera dominante). La autorreferencialidad del performativo absoluto, en cambio, *presupone* el cuerpo del locutor.

Hemos dicho que el proceso que, históricamente, conduce a la fijación de una convención de validez universal es un proceso en el que la multitud de los sujetos económicos se hace comunidad seleccionando/eligiendo una convención supra-individual para volverla un modelo interpretativo válido para todos los participantes del juego del mercado. Eligiendo “la” convención, la multitud se *hace comunidad*, un poco como la elección del soberano transforma la multitud en pueblo, la une simbólicamente en el lenguaje soberano (inútil aquí recordar que este proceso de abstracción es también y siempre concretamente violento. Sobre el concepto de multitud en el posfordismo, cfr. Zanini y Fadini, 2001).

En un régimen económico fuertemente lingüístico la crisis de una convención significa pues el estallido del *cuerpo* de la multitud, de la

pluralidad de las diferencias singulares que, nuevamente, se encuentran frente a la tarea histórica, por así decir, de producir/elegir una nueva convención. Una tarea nada fácil, dado que la crisis financiera global es también una crisis de la multitud como “antecedente natural”, su ser ya *resultado histórico*, un resultado precisamente global, ya no reducible a minoría o a “simple” enemigo.

Características relevantes del posfordismo

Retomemos los hilos de lo que hemos venido diciendo. Para entender el funcionamiento y las contradicciones internas de la *New Economy* es importante recordar que ella comienza con el ataque frontal lanzado por las autoridades monetarias estadounidenses contra los efectos monetarios del paradigma fordista (inflación y devaluación del dólar a escala mundial). La iniciativa monetarista de la Federal Reserve se fija restablecer el poder estatal dejando al capital completa libertad de acción contra los “enemigos” internos (la clase obrera fordista, la rigidez sobre el salario y sobre el *welfare*) y externos (los “lugares” de creación de petro-dólares y euro-dólares no controlados por la Fed que frenan la expansión global estadounidense). Se trata de enganchar la suerte de los trabajadores norteamericanos a los *riesgos* del capital norteamericano. Se trata de relanzar la expansión *material* del capital *norteamericano* en la economía-mundo eliminando todos los espacios dentro de los cuales el dinero creado por la Federal Reserve *no* se transforma más en capital, generando así inflación (el neoliberalismo reaganiano debería ser interpretado, creo, sobre todo como una *ideología nacionalista* al interior de una economía-mundo aún estructurada siguiendo lógicas imperialistas). El direccionamiento del ahorro sobre los mercados bursátiles, puesto en marcha con la “revolución silenciosa” de los fondos de pensión, tiene precisamente esta finalidad: eliminar la separación entre capital y trabajo implícita en la forma salario fordista ligando estrechamente el ahorro de los trabajadores a los procesos de transformación/reestructuración capitalistas.

La Bolsa es precisamente la modalidad de financiamiento de la economía en la que, a diferencia del financiamiento bancario (aún predominante en Europa, especialmente a finales de los años setenta), son eliminados los espacios abiertos existentes entre ahorros e inversiones. Con los ahorros invertidos en la Bolsa, los trabajadores no están ya separados del capital, como por el contrario lo están, por su misma definición jurídica, en la forma del contrato salarial. Como accionistas están ligados a las peripecias de los mercados y están de ese modo *cointerésados* en el “buen funcionamiento” del capital *en general*.

La financierización que se desprende de estas premisas históricas es el fruto de una precisa y concreta iniciativa política del Estado del capital estadounidense. Ella responde a la lógica de la crisis-transformación de las relaciones de fuerza entre capital y trabajo asalariado y entre Estado-nación y economía-mundo. Cualquier intento de explicar la crisis de la *New Economy* que no tome en cuenta estos precedentes históricos está consagrado al fracaso.

La revolución silenciosa de los fondos de pensión, como hemos visto, va a la par con la crisis del modelo fordista centrado no solo en la importancia del sector manufacturero y la mediación sindical sino, sobre todo, en la *forma salario*. El giro monetarista de la Fed de 1979 transforma el salario en una *variable de ajuste* del mercado bursátil. La renta global de los trabajadores y, con las *stock opinions*, de los cuadros directivos, termina siendo enganchada al riesgo capitalista a través de la desregulación del salario y la individualización de las relaciones contractuales.

A consecuencia del giro monetarista de la Fed, a partir de 1983 la *deflación competitiva* se irradia en los países europeos hasta firmar, en 1986-87, la *desregulación financiera*. La globalización, nacida en EE. UU. en los años setenta bajo la presión de la lucha sobre la renta descolgada de los imperativos de la productividad social, se difunde en el plano internacional imponiendo a todos los bancos centrales la tarea de autonomizarse de las políticas keynesianas de los Estados europeos. La deflación competitiva es la modalidad específica con la que son atacados los desequilibrios estructurales de

las finanzas públicas, obligando a los Estados a renunciar al financiamiento monetario de sus déficits y a apelar también ellos a los mercados financieros. “Si no queda más que la opción del financiamiento no-monetario de los déficits, entonces es necesario crear las estructuras de un verdadero mercado financiero, idóneas para ofrecer a los ahorristas a los que se solicita la suscripción de títulos de la deuda pública, la garantía que ante todo reclaman: la reversibilidad. Solo un mercado vasto, profundo, animado por la permanencia de un volumen de transacciones, ofrece a sus participantes la certeza de encontrar en todo momento una contraparte, esto es, la posibilidad de salir sin pérdida de capital. Esta propiedad tiene un nombre: la liquidez” (Lordon, 2000, p. 23).

De ello resultará la degradación del Estado social en su función de regulador de los conflictos internos. Los mercados financieros en vía de globalización producirán, por así decir, el cualquierismo *de los Estados-nación*, la dependencia para la financiación del gasto público de las dinámicas del mercado financiero global y de las lógicas de los rendimientos de los títulos. Nuevamente, la opinión pública (global) termina siendo jugada contra las singularidades concretas, locales, de los Estados-nación. Al circuito *monetario* internacional, que hasta finales de los años setenta giraba alrededor del dólar como moneda nacional usada en las transacciones internacionales, lo sustituye el circuito *financiero* internacional que gira alrededor de la *liquidez*, esto es, de la capacidad de creación de crédito-deuda en respuesta a la demanda de inversión de parte del público.

La demanda de financiamiento del público termina siendo tomada al pie de la letra: ya no son solo los bancos de inversión, las grandes empresas, los Estados-nación, sino también los asalariados los que quieren participar en calidad de pequeños inversores en la gran fiesta organizada por los mercados bursátiles. La financierización, que en el plano mundial se impone con la deflación competitiva y la desregulación de los mercados de capitales, hace del espacio público el lugar de creación de la liquidez, poniendo en segundo plano el pago de los salarios a la deuda bancaria típica de la época fordista, en particular

del “capitalismo renano” [de la zona del Reno, N. del T.] europeo poco acostumbrado a la impersonalidad del financiamiento bursátil.

En la nueva configuración del capitalismo global manda la opinión pública, la capacidad de movilizar el cualquierismo, la *masa* de los inversores, según la racionalidad mimética. Tanto la crisis mexicana de 1994-95, la asiática de 1997, como la crisis rusa de 1998 demostraron la potencia de la reversibilidad de los mercados con el movimiento de los capitales a corto plazo. Revelan además la presencia de los inversores institucionales (fondos de pensión y fondos comunes de inversión) y del volumen de ahorro invertido de los trabajadores occidentales en los países emergentes. Poco importa, para el trabajador-ahorrista occidental, que la garantía de su jubilación implique la puesta en crisis de los proletarios asiáticos, mexicanos, rusos o argentinos. Poco importa el *contenido* de sus inversiones, el hecho de que la decisión de invertir o desinvertir tenga efectos directos sobre los *cuerpos* de las poblaciones locales.

No se trata de indiferencia, ni de no-solidaridad entre ciudadanos de países ricos y proletarios de países pobres. Se trata de algo más profundo, que tiene que ver con los efectos estructurales de las tecnologías informáticas y de la revolución de la organización de la empresa sobre la *naturaleza* del trabajo y sobre la relación entre trabajo y trabajador. Es necesario por lo tanto reflexionar acerca de la vertiente productivo-laboral de la *New Economy*, la vertiente más específicamente posfordista, para aprehender el nexo entre cualquierismo de la opinión pública y formas individuales de la cognición, entre convención financiera emergente y su adhesión social.

“Las tecnologías digitales –escribe Franco Berardi– abren una perspectiva completamente nueva para el trabajo. Ante todo, transforman la relación entre concepción y ejecución y, por tanto, la relación entre el contenido intelectual del trabajo y su ejecución manual. El trabajo manual tiende a ser desarrollado por máquinas dirigidas automáticamente y el trabajo innovador, el que realmente produce valor, es el trabajo mental. La materia a transformar es simulada mediante secuencias digitales. El trabajo productivo consiste en llevar

a cabo simulaciones que los automatismos informáticos transfieren después a la materia” (Berardi, 2003, pp. 60-61).

Abstracto es el modo en el que cada uno trabaja cotidianamente con la computadora, concreto y específico es el contenido cognoscitivo que el trabajo digital permite realizar: “El trabajo digitalizado manipula signos absolutamente abstractos, pero su funcionamiento recombinante es cada vez más específico, cada vez más personalizado, cada vez menos intercambiable. Por ello los trabajadores *high tech* tienden a considerar el trabajo como la parte más esencial de sus vidas, la parte más singular y la más personalizada. Exactamente al contrario de lo que le sucedía al obrero industrial, para quien las ocho horas de prestación asalariada eran una especie de muerte temporal de la que despertaba sólo con la sirena que marcaba el fin de la jornada” (*ibídem*, p. 62).

Estas observaciones de Berardi representan un buen punto de partida. A nosotros, en efecto, nos interesa entender de qué modo las transformaciones posfordistas del mundo del trabajo, entrelazándose con los procesos de financierización, han podido dar lugar a aquella “convención financiera”, a aquel *individualismo patrimonial*, que ha plasmado la *New Economy*, llevándola a su despegue y a su crisis. Los estudios más atentos de las transformaciones del mundo del trabajo han puesto en evidencia los siguientes aspectos:

1) El modo de producción posfordista se ha dado como *metabolización de la crítica social y cultural* al modelo fordista de los años setenta. Ha podido hacerlo porque ha puesto a trabajar las cualidades más comunes, más públicas (“informales”) de la fuerza de trabajo, o sea el lenguaje, la acción comunicativa-relacional. Y esto es el resultado de la revolución toyotista, tanto de la aplicación difundida de las tecnologías informáticas (“máquinas lingüísticas”), como de los procesos de externalización (*outsourcing*) (cfr. Chiapello y Boltanski, 1999; Fiocco, 1998);

2) A diferencia de las teorías sobre el fin del trabajo, que de hecho hablaban del fin del trabajo fordista-taylorista, en el posfordismo se ha dado un fuerte aumento del tiempo de trabajo paralelo a una fuerte reducción de la renta salarial. “El problema no es el fin del trabajo. El problema es el trabajo sin fin” (Cohen, 2001). El aumento de la can-

tividad de trabajo es la consecuencia del agregado de nuevos bloques de tiempo social al tiempo de trabajo genuinamente ejecutivo: el tiempo de la comunicación-relación, el tiempo de la reflexión, el tiempo del aprendizaje (cfr. Zarifian, 1995, 1996, 2001). El posfordismo es estructurado de modo de superar la separación taylorista, sancionada por el contrato de trabajo, entre trabajo y trabajador, entre prestación laboral y cuerpo del trabajador. La “competencia”, la “adaptabilidad”, la “reactividad”, el “potencial” son los criterios de reclutamiento de la fuerza de trabajo, la joven en particular;

3) Con la explosión del espacio de la fábrica fordista se ha desarrollado el espacio comunicativo reticular de la “empresa virtual”. El trabajo en red problematiza la percepción colectiva de la dimensión individual de la explotación. En la atomización del trabajo, en su jerarquización interna, inmigración, trabajadores temporarios, *working poor* son los vectores sociales e identitarios “jugados” contra la recomposición de clase de la multiplicidad de los vectores productivos. “Y sin embargo –escribe Marco Revelli– no por esto cesa la capacidad de centralización y sumisión (de apropiación privada) de las fuerzas de la producción, diseminada al lado de algún vector de la “cadena de valor”: del poder social que gobierna el nuevo sistema productivo diseminado. Simplemente ello opera ahora de forma menos directamente visible y material (es también, como ahora casi todos los poderes, *poder invisible*). Remite todo a sí mismo y somete a través de medios comunicativos y lingüísticos (más que a través de cadenas de mando personales o instrumentos mecánicos). Activando circuitos simbólicos y normativos (más que delimitando físicamente espacios técnicos)” (Revelli, 2001). El carácter concreto del ejercicio del poder simbólico, por ejemplo con las *políticas de las marcas*, ha sido bien ilustrado por Naomi Klein (2001): la separación de la marca de la producción del producto y la vampirización de la crítica social y de las tendencias “desde abajo” por parte de las grandes *corporations* para publicitar y vender sus productos son la cara mundial de la transformación posfordista del trabajo. Más en general, el poder económico, en tanto es originado por la privatización de los recursos públicos

(recursos de *uso común*, no solo como el agua o el aire, sino también el léxico del lenguaje natural), hace presión tanto sobre derechos de propiedad intelectual (patentes, *copyrights*) (Rifkin, 2000), como sobre formas de dependencia personal: “La puesta a trabajar de lo que es común –escribe Paolo Virno–, es decir, del intelecto y del lenguaje, si por un lado vuelve ficticia la impersonal división técnica de las tareas, por el otro lleva a una viscosa personalización de la sujeción. La ineludible relación con la presencia de los otros, implicada en el carácter compartido del intelecto, se muestra como universal restauración de la dependencia personal” (Virno, 2001);

4) la centralidad del lenguaje en la producción posfordista y la puesta a trabajar de las propiedades cognitivas de la fuerza de trabajo conllevan a la *crisis de la mensurabilidad* de las operaciones laborales individuales (del tiempo de trabajo necesario para producir una mercancía). “Cuando no se sabe más definir a priori una norma de performance –escribe Pierre Veltz–, queda una sola posibilidad: la de asignar los objetivos y las entidades y adjudicarlas a posteriori. Cuando el esfuerzo analítico de elaborar los procedimientos detallados del trabajo y de darles vida al interior de organizaciones jerarquizadas se vuelve demasiado costoso, o inútil, o imposible –o las tres cosas–, queda la posibilidad de instituir una trama de reglas genéricas sobre la cual se insertarán las relaciones contractuales oportunamente puestas al día entre los actores” (Veltz, 2000). La crisis de la mensurabilidad del valor se revelará altamente problemática a finales de los años noventa con la explosión de las empresas de Internet (las llamadas *Dot Com*);

5) La capacidad de penetración o el devenir absoluto de lo económico en la sociedad flexible posfordista es el reflejo de la penetración del lenguaje en el nuevo modo de producir y de vender mercancías. Se puede hablar de semio-capital, de semiotización de las relaciones sociales de producción. Lo privado se ha vuelto público, y lo público se ha vuelto económico. “Lo que permite ligar las reflexiones sociológicas más generales sobre la crisis de la modernidad –escribe Federico Chicchi– y las más específicas, que se refieren al riesgo de exclusión social, está aquí situado en la creciente hegemonía de la “cultura del

riesgo” en el contexto social; social que parece posible ser descrito cada vez más como un lugar incierto y fluido, atravesado por la crisis de las instituciones que en la modernidad apuntaban a conectar la esfera privada de la existencia con la esfera pública” (Chicchi, 2001);

6) la revolución posfordista ha, por así decirlo, superado el *general intellect* analizado por Marx en los *Grundrisse*, es decir, el saber técnico-científico acumulado en las máquinas, en el *capital fijo*, que hace del tiempo de trabajo la base “mensurable” del valor. En el posfordismo el *general intellect* no se fija en las máquinas, sino en los *cuerpos* de los trabajadores. El cuerpo se ha vuelto, por así decir, la caja de herramientas del trabajo mental. “Marx ha identificado sin dejar ningún margen –escribe Paolo Virno– al *general intellect* (o sea, el saber en cuanto principal fuerza productiva) con el capital fijo, con la “capacidad científica objetivada” en el sistema de máquinas. De ese modo ha descuidado el lado por el que el *general intellect* se presenta como trabajo vivo. A poner en acción tal crítica obliga, por otra parte, el análisis de la producción posfordista. En el llamado “trabajo autónomo de segunda generación”, pero también en los procedimientos operativos de una fábrica radicalmente innovada como es la Fiat de Melfi, no es difícil reconocer que la conexión entre saber y producción no se agota en efecto en el sistema de máquinas, sino que se articula en la cooperación lingüística de hombres y mujeres, en su concreto actuar concertadamente. En el ámbito posfordista juegan un rol decisivo constelaciones conceptuales y esquemas lógicos que no pueden jamás transformarse en capital fijo, siendo inescindibles de la interacción de una pluralidad de sujetos vivientes” (Virno, 2001).

Hemos sintetizado algunas (solo algunas, pero relevantes) características del paradigma posfordista, aquellas que, entrelazándose con los procesos de financierización, han dado lugar a la *New Economy* como convención social y culturalmente pregnante. Es digno de observar que las transformaciones del modo de producción han tenido *efectos deflacionarios* extremadamente importantes. De hecho, la individualización y la precarización del trabajo, además

de la externalización (*outsourcing*) de segmentos importantes de los procesos productivos, han golpeado directamente el costo del trabajo, tanto del salario directo como de los costos sociales (seguridades sociales, jubilaciones). Este es un aspecto que normalmente se tiene a subestimar, pero que ha jugado un rol muy importante a la hora de provocar la *desintermediación bancaria* en la relación entre ahorros e inversiones. En efecto, a causa de la deflación y de la consecuente disminución de las tasas de interés bancarias los ahorros han sido atraídos por los mercados bursátiles de todo el mundo, en particular por los norteamericanos. La inversión así se ha transferido de los Bonos del Tesoro a títulos accionarios en virtud de las transformaciones estructurales del modo de producir riqueza.

La deflación es, por así decir, el *nexo monetario* entre posfordismo y *New Economy*. La presión de los fondos de pensión y de los fondos de inversión ha dado lugar a una “convención al alza” de los títulos bursátiles, centrada en la creación de valor, que exige a las empresas un rendimiento financiero disociado de datos fundamentales. Para satisfacer las exigencias de Wall Street, las empresas han desarrollado planos de reestructuración (*downsizing*) y programas de readquisición de acciones (*buyback*) tan importantes que en los últimos años la emisión neta de estos títulos ha resultado hasta negativa. Combinados con la fuerte demanda por parte de los fondos institucionales, estos programas provocan el aumento del desequilibrio entre oferta y demanda de títulos que empuja artificialmente (o de modo “inercial”) los precios al alza. Un proceso que puede regir hasta tanto exista un crecimiento de las ganancias de las empresas cotizadas en Bolsa, pero cada vez menos, como desde 1997 en adelante, cuando exista una caída tendencial de las ganancias. En tal caso, aprovechando las bajas tasas de las obligaciones, la apelación al endeudamiento bancario para realzar el rendimiento de los fondos propios no hace más que volver más frágil posteriormente un proceso de por sí complejo y vulnerable.

No hay duda que lo que ha determinado *culturalmente* la *New Economy* han sido las nuevas tecnologías y lo que llamamos el empresariado del *general intellect*. Tanto el éxito de los títulos *high tech* como

su crisis bursátil se explican a la luz de la fuerza de atracción de las nuevas tecnologías sobre el imaginario colectivo. En las nuevas tecnologías se cruzan, para bien y para mal, fenómenos adscribibles a la “nueva cultura” californiana y a los procesos de reestructuración de los modos de producir y de trabajar. El punto de intersección es, precisamente, la comunicación, el lenguaje, la capacidad de estas “máquinas lingüísticas” de entrelazar tramas comunicativas horizontales absolutamente inéditas. “Esas fueron –escribe Revelli, reconstruyendo los orígenes socioculturales de la revolución de la computadora– las fortalezas en las que se condensó y se organizó de modo informal una nueva figura del siglo que del productor de sus orígenes conservaba una sola característica –la capacidad y la voluntad de “movilizar la técnica” para transformar el mundo–, pero que, al contrario del mismo, creía fuertemente en el valor del descentramiento, de la puesta en común voluntaria, de la solidaridad entre pares y del libre pensamiento. Por lo menos mientras duró la doble fase auroral. Después vino la tercera. Aquella llamada de la *Cash Cow*, de la “vaca lechera”[o “gallina de los huevos de oro”, N. del T.]” (Revelli, 2001, p. 110).

“Nadie puede mirar –escribe Po Bronson en su libro sobre Silicon Valley– a un nudista sentado en su cubículo y no ver más que billetes de dólar. Ser nudista en el turno de noche me parecía el símbolo definitivo de cómo las personas que viven por aquí quieren afirmar sus valores personales en el trabajo: un símbolo de lo estrechamente entretejidos que han acabado estando el trabajo y el juego (un símbolo mucho mejor que una caravana de dentista o una lavadora en la empresa). Lo que alguna gente tiene por una valle de tecnología fría e inmisericorde avaricia empresarial era, para él, su Jardín del Edén. Y en la desnudez había algo de inocente, de expuesto y vulnerable. En la imagen no había dinero, ni Ferraris, ni lámparas de lava, ni artilugios de protección de bolsillo, ni camisetas: nada que nos distrajera. Sólo un hombre, un ordenador y un trabajo” (Bronson, 2000, pp. 24-25). Las nuevas tecnologías y las empresas de Internet son el símbolo de la expansión y de la crisis de la *New Economy* porque asumen las características salientes de la transformación

posfordista (nuda vida, trabajo, vulnerabilidad). El sector del *high tech* se vuelve traccionador en el momento en que la afluencia en los mercados financieros de ahorro y de capitales (*venture capital*, capitales de riesgo) realiza, de un modo por así decir universal, la *New Economy* como “convención dominante”. La multiplicidad de las creencias individuales “elige” la *New Economy* como modelo de interpretación de los hechos, de las elecciones, de las decisiones, porque la fusión entre nuevas tecnologías y financierización representa para bien y para mal la experiencia de millones de personas comprometidas con el nuevo paradigma posfordista.

La PC y las empresas de Internet se vuelven *Cash Cow*, vacas lecheras, cuando las Bolsas consiguen capitalizar la individualización del trabajo, la precariedad, el riesgo, el deseo de liberación del trabajo, la cultura alternativa, la voluntad de transformación del mundo. Para hacer de la *New Economy* una convención, según la definición de Keynes, son necesarios los capitales de riesgo liberados de los procesos de deflación y desintermediación bancaria.

Pero se necesita también un *paradigma tecnológico* en condiciones de influenciar las elecciones de los inversores, de “hacer saltar” los mercados, de forzarlos en una u otra dirección, de fusionar la esencia del nuevo trabajo y la opinión pública. Si, como dice Virno, “la industria de la comunicación (o “cultural”) cumple un rol análogo a aquel asumido tradicionalmente por la *industria de los medios de producción*: esto significa que es un sector productivo particular, que sin embargo determina los instrumentos y los procedimientos que luego tendrán una aplicación extendida en cada ángulo del proceso laboral social” (Virno, 2001); y si, como dice Po Bronson, “Los norteamericanos medios perdieron la oportunidad de comprar Data General en 1975 y Microsoft en 1986, así que cuando oyen que hay una nueva revolución informática en marcha les interesa menos comprar el *software*, que las acciones de la empresa que lo crea y produce. Pero eso ya le va bien a la gente de por aquí. Estará encantada de aceptar su dinero” (Bronson, 2000, p. 35); entonces la *New Economy* como convención es el lenguaje mismo, *el lenguaje como medio de producción y circulación de las mercancías*.

Observaciones críticas sobre el tiempo de trabajo

El mejor modo de reflexionar acerca de las transformaciones del modelo fordista y su superación es dar cuenta de las rearticulaciones de la relación entre capital y trabajo. Se trata de rearticulaciones múltiples que van de la agilización y flexibilización de los procesos productivos a la externalización de segmentos enteros de la fuerza de trabajo (subcontratación, *outsourcing*), de la deslocalización a escala mundial de algunas unidades de producción a la aplicación generalizada de las tecnologías comunicativas (virtualización), de la valorización del territorio local como recurso social complejo (distritos industriales) a la globalización financiera. En otras palabras, la crisis-transformación del modelo fordista no debe ser analizada desde el punto de vista de la reducción progresiva del obrero-masa y del fin de las grandes fábricas, sino como verdadera redefinición de la *naturaleza* del trabajo. La naturaleza del trabajo está cambiando en al menos dos direcciones que considero fundamentales: su *autonomización* en la forma de la creciente importancia estratégica del trabajo neo-independiente, y su característica comunicativo-relacional, se podría decir *lingüística*. Cada vez más se trabaja comunicando y cada vez más la relación entre capital y trabajo se está des-salarizando (el fenómeno del *dejobbing*), lo que implica un cambio radical del modo mismo de confrontación.

Solo en parte estas transformaciones del modo de trabajar, transformaciones que marcan el fin del fordismo y el inicio del posfordismo o de la *New Economy*, tienen que ver con la que suele ser definida, con frecuencia de manera impropia, como globalización de los mercados, la entrada de un número creciente de países emergentes en la división del trabajo y en los intercambios internacionales. El aumento de la competitividad en los mercados mundiales, junto con una reducción general del poder adquisitivo del salario, han vuelto paradójicamente más complejas, más tensas y limitadas, las aperturas de mercado. Producir, hoy, significa explotar cada mínima oscilación de la demanda, significa “respirar con el mercado”, hacerlo entrar, por así decirlo, en la fábrica. Producir significa *responder* a la demanda, no

hacerla depender de la oferta de mercancías, como era el caso de la economía fordista. Este vuelco de la relación entre demanda y oferta tiene su origen en la entrada de la comunicación en los procesos directamente productivos, en el sentido de que la cadena productiva se ha vuelto, de hecho, una *cadena lingüística*, una *conexión semántica* en la que la comunicación, la transmisión de informaciones, se vuelve una materia prima y un instrumento de trabajo del mismo modo que la energía eléctrica. La comunicación, el lenguaje hacen posible lo que en el fordismo constituía un obstáculo, es decir, la articulación de mecanización y flexibilización. Como ha escrito Enzo Rullani, “se puede mecanizar sin perder flexibilidad; se pueden organizar sistemas de respuesta flexible a la demanda sin invertir directamente en máquinas y en conocimientos *firm specific*, sino recurriendo, por ejemplo, a redes de *outsourcing*” (Rullani, 1998). Es, por otra parte, la comunicación tecnologizada la que permite denominar a la nueva economía “capitalismo reticular”, un capitalismo en el que las inversiones semánticas, la puesta en común lingüística de conocimientos difundidos, promueven la nueva división internacional del trabajo, de un trabajo cada vez más *cognitivo*.

Del modelo fordista ha faltado mencionar otro aspecto fundamental, la separación entre trabajo y trabajador tan típica del modelo científico del ingeniero Taylor. Hoy la organización capitalista del trabajo apunta a superar esta separación, a *fusionar* el trabajo y el trabajador, a *poner a trabajar* la vida entera de los trabajadores. Se ponen a trabajar las competencias más que las calificaciones profesionales, se ponen por lo tanto a trabajar las emociones, los sentimientos, la vida extralaboral, se podría decir la vida toda de la *comunidad lingüística*. Gracias a las nuevas tecnologías y a la organización reticular de los procesos productivos/distributivos, el conocimiento no es más incorporado a “alguna otra cosa”, a las máquinas o a los materiales y productos finales, sino al *trabajo cognitivo* mismo. Los soportes comunicativos, es decir, los códigos, los lenguajes, los significados compartidos, permiten al conocimiento circular solo, independientemente del capital fijo y de su propiedad jurídica. Por esta razón, fundamentalmente, el concepto

de productividad no tiene nada que ver con la productividad fordista (las famosas economías de escala, para las que la reducción de los costos unitarios se obtenía con el aumento cuantitativo del producto). La productividad contemporánea está cada vez más determinada por la capacidad de responder en situaciones no previstas y no previsibles, en *situaciones de emergencia*, en situaciones que vuelven impracticables cualquier programación poniendo como central la *eventualidad*. Pero esta productividad sería impensable sin la desmaterialización de los soportes y de las modalidades de vehiculización del conocimiento, sin la mentalización del capital constante, su fusión con el trabajo vivo. La *reproductibilidad*, a costos bajos y en tiempos cada vez más breves, del conocimiento no incorporado en máquinas sedentarias está, también, en el origen de los *rendimientos crecientes*, de la posibilidad de desvincular los costos de producción de los recursos escasos, como el trabajo y el capital constante en la economía fordista-industrial. El límite, el costo necesario de producción, se vuelve, en el paradigma posfordista, *la vida misma de la comunidad lingüística*.

Es posible que esta nueva naturaleza del trabajo, este ser *vida activa* más que trabajo separado de la esfera biológico-reproductiva, conlleve al fin de la *categoría* trabajo. Por otra parte, es sobre esta hipótesis analítica que han sido contruidos los modelos de reducción/reparto del trabajo para combatir la desocupación. Se trata de una cuestión controvertida sobre la que es necesario detenerse.

Es cierto que, durante una larga etapa, el tiempo de vida medio consagrado al trabajo *asalariado* se reduce fuertemente: en efecto, ha disminuido a la mitad en el transcurso del último siglo. Y es también cierto que, paralelamente a la reducción del tiempo de trabajo asalariado, se asiste a una crisis del tiempo industrial como tiempo homogéneo, abstracto, cronométrico, computable, objetivable, externo a los seres humanos y a las cosas, se podría decir a la crisis del tiempo newtoniano. Es preciso sin embargo estar atentos a no deducir conclusiones apresuradas de esta reducción global del tiempo de trabajo asalariado. Estoy por ejemplo en completo desacuerdo con aquellos que, *sobre esta base*, han elaborado una *ideología del tiempo libre* en

virtud de la cual proponen la reducción del horario de trabajo para repartirlo mejor, pensando con esto combatir la desocupación.

Cuando se analiza la relación temporal entre trabajo y vida, producción y reproducción y “tiempo libre”, en realidad se analiza la relación, y la articulación interna, entre *bloques de tiempo social*, esto es, se analiza la *relación estructurante* entre tiempo de trabajo productivo, tiempo de trabajo doméstico y tiempo libre. La ideología del tiempo libre nace de un cálculo estadístico en base al cual el tiempo de trabajo contractual (reseñado), para una jornada media actual, repartido sobre una población total de quince años en adelante, resultaría a grandes rasgos igual a dos horas y media. Razón por la que, siendo el tiempo “liberado del trabajo” igual a aproximadamente el 70% del tiempo de vida transcurrido despiertos, el “tiempo libre” resulta el tiempo dominante de los bloques de tiempo sociales. ¡En suma, hoy se trabajaría en promedio dos horas y media al día!

Este modo de calcular la dimensión de los diferentes bloques de tiempo social niega la heterogeneidad de las poblaciones, inventando una jornada media de un individuo medio ficticio, en la que hombres y mujeres están mezclados, los tipos de edad se confunden unos con otros, así como los activos y los inactivos. Se niega la importancia social y personal de los ritmos de la biografía, como si el tiempo tuviese el mismo peso sobre la existencia concreta de los individuos y no fuese visto de modo subjetivamente diverso, como si cuando se trabaja ocho horas en la vida activa se estuviese viviendo de manera ficticia la edad de la jubilación. Desde este modo de pensar se considera cándidamente como tiempo libre el tiempo de trabajo doméstico y se niega el carácter estructurante del tiempo profesional y del tiempo doméstico sobre lo que resta del tiempo vivible de una jornada media.

Es importante insistir sobre estos aspectos metodológicos porque, si el análisis sociológico del tiempo en la época *fordista* se empapa de ingenuidades similares, ¡pensemos en todas las confusiones que derivarán de la incompreensión en la época posfordista de la dimensión temporal de la vida social media! La jornada laboral social media en estos últimos veinte años no se ha recortado sino, en realidad, *alargado*.

Muy significativo, en este sentido, es el riguroso estudio de la socióloga estadounidense Juliet Schor, *The Overworked American*, en el que demuestra a inicios de los noventa cómo en el transcurso de los veinte años precedentes la jornada laboral media (profesional y doméstica) norteamericana se habría de hecho *alargado*, a tal punto que los norteamericanos tenían ya entonces solo 16 horas y media de tiempo libre a la semana (“Si esta tendencia continúa –escribe Schor– a fin de siglo los norteamericanos pasarán tanto tiempo en el trabajo como el que pasaban en el siglo XIX”). ¡Otra que “centralidad del tiempo libre”! Si, entonces, este alargamiento cuantitativo del tiempo dedicado al trabajo profesional y doméstico se analiza bajo el perfil de las nuevas características del tiempo productivo derivado de las transformaciones del trabajo bajo régimen posfordista, resulta evidente cómo la cuestión del tiempo y de la reducción del tiempo profesional es algo complejo y de ningún modo resoluble en términos puramente sindicales-contractuales.

El único punto sobre el que existe, por así decir, un consenso general atañe a la constatación de la reducción del tiempo de trabajo *inmediatamente necesario* a la producción material, es decir, la reducción del tiempo consagrado a la *ejecución* de actos manuales productores de objetos. Se trata del efecto de automatización que, es bueno recordar, representa no ya una nueva tecnología, sino una concepción muy antigua de la técnica. Si es verdad que la automatización ejercita una fuerte contracción del tiempo y de la fatiga del trabajo manual ejecutivo, si es verdad que la automatización puede liberar tiempo disponible para otras actividades, es de todos modos también cierto que *el tiempo de trabajo inmediatamente necesario para la producción material no representa más lo que es esencial en la actividad productiva en sentido amplio*. Junto a la reducción del tiempo “clásico” newtoniano-taylorista, sobre el cual se concentra siempre el control de los costos salariales, se asiste al surgimiento de *nuevos tiempos*: tiempos consagrados al tratamiento de acontecimientos/emergencias de producción, tiempos de implicación en proyectos de innovación, tiempos de formación, tiempos de relación, como la toma de contacto con

proveedores y clientes, tiempo de contratación de servicios u oficios, tiempos de escucha y de discusión con los consumidores-usuarios.

Viéndolo bien, si por una parte se reduce el tiempo comandado por la máquina *separada* del cuerpo del trabajador, por otra parte aumenta, y aumenta en modo explosivo, el tiempo de trabajo vivo lingüístico-comunicativo-relacional, aquel tiempo que en la *New Economy* concierne a la *comunicación intersubjetiva* o a la cooperación creadora de valor.

La naturaleza lingüística del tiempo laboral social bajo régimen posfordista relativiza en parte el análisis del paradigma posfordista desde el punto de vista del sistema de empresas, mientras obliga a redefinir la productividad social *a partir* del territorio social. Es el territorio social (del distrito industrial a la región, a la nación o al conjunto de países) el que define los límites del crecimiento o de la productividad; es el territorio como *comunidad concreta*, sobre la cual se ejercita el *comando* capitalista, el que es tomado como blanco de los procesos de reestructuración y de reorganización de la división del trabajo cognitivo internacional.

Pero, para volver a la cuestión de la reducción del horario de trabajo para crear nueva ocupación, es bueno entender que uno de los efectos más perversos de la ideología del tiempo libre ha sido el de haber confundido los términos de la lucha política sobre el terreno de las nuevas relaciones sociales de producción. La incomprensión de la naturaleza lingüística del trabajo posfordista, derivada de una visión del tiempo de producción como tiempo taylorista-newtoniano comandado por el conocimiento incorporado en capital fijo, en máquinas separadas del trabajo vivo, ha hecho creer a no pocos la posibilidad de combatir la desocupación reduciendo precisamente aquel tiempo de trabajo inmediatamente necesario a la producción que cuenta cada vez menos desde el punto de vista de la productividad del capital. Lo que quiere decir: tratar de resolver económicamente una contradicción económica; lo que quiere decir: repartir la ocupación *más pobre* en nombre de la plena ocupación *fordista*.

El único modo para obligar al capital a crear ocupación para reabsorber a los trabajadores “sobrantes” es el de *liberar bloques de tiempo*

de vida, por ejemplo restando de la semana laboral un día. Esto para decir, ante todo, que si pensamos justa la lucha por la reducción del tiempo de trabajo, es porque reducir el tiempo de trabajo es antes que nada un objetivo que atañe a la *calidad de la vida*, y no a la necesidad de crear nuevos puestos de trabajo. La reducción del horario de trabajo es un *proyecto*, no es la realidad actual.

La dimensión, por así llamarla, ética de la reducción del horario de trabajo se revela en la lucha por una mejor calidad de la vida, y no en la voluntad de liberar puestos de trabajo. Ésta es, por otra parte, la historia de la lucha sobre el horario del movimiento obrero, de Marx en adelante. Es útil recordar, a quien fuere aún prisionero del “síndrome Volkswagen”, que el motivo de aquel famoso acuerdo entre sindicato y cúpulas empresariales no tenía nada que ver con ningún concepto de ciudadanía sino, de modo mucho más prosaico, con la flexibilización de los efectivos para adaptar la masa salarial al volumen de los pedidos, y todo para ahorrar 254 dólares sobre cada unidad producida. Prevalcía, en suma, el motivo *económico*, no el “ético-político” de la creación de nuevos puestos de trabajo. Esto es tan cierto que aquel acuerdo no se tradujo en nuevas contrataciones, sino en no-despidos. Nadie niega que, de parte sindical, hubiera un sentido de solidaridad en el tratar de evitar una oleada de despidos en la industria automotriz, al precio de una reducción de salario. Queda el hecho de que la apelación a la solidaridad respondía a una iniciativa de la dirección de la VW tendiente a redefinir el rendimiento de la empresa bajando el costo laboral.

La *réduction du temps de travail* francesa (RTT) –las 35 horas semanales (o mejor, las 1600 horas anuales) introducidas por Jospin en 1998 y concernientes por el momento a 15,1 millones de trabajadores (65% de las empresas que emplean más de 20 trabajadores)–, si por una parte ha “liberado” de 11 a 16 días de vacaciones al año, por otra parte ha significado, para el 63% de los trabajadores encuestados por el Instituto de investigación francés Dares, un fuerte aumento de la productividad y del stress de los trabajadores. Los días libres (o liberados) han sido fijados predominantemente por los empleadores (por ejemplo, siempre el lunes o siempre el viernes), por lo que la

flexibilización ha sido realizada unilateralmente. De hecho, la reducción del horario ha permitido a los empleadores (confederados en la Medef) aumentar la productividad y congelar y/o reducir el salario. Para el 8% de la fuerza de trabajo los salarios han sido disminuidos. Ante todo, los aumentos de las cargas sociales inducidos por la RTT han sido más que compensados por los subsidios erogados por el Estado francés a las empresas. Se estima que la RTT había permitido crear un sexto de todos los nuevos puestos de trabajo, no mucho si se tiene en cuenta el aumento de la productividad más que proporcional respecto de la reducción del tiempo de trabajo.

“La mayor parte de los obreros de fábrica la viven [la RTT y la integración en el tiempo de trabajo efectivo de los tiempos de pausa y del trabajo del sábado] como una regresión, y los militantes CGT como un modo enmascarado de volver sobre derechos obtenidos con la lucha de los “viejos”... Los obreros deberían así resignarse a considerar como accesoría la cuestión material, como si debiesen renunciar a obtener el mejoramiento de su renta. Parecen así, en el nombre del reparto del trabajo, condenados a ser mantenidos justo sobre la línea de flotación, bajo la amenaza permanente de caer al lado de los nuevos *working poor* y de los RMistas” (Beaud y Pialoux, 2000, p. 423).

En resumen, se trabaja cada vez más, y *esto de por sí debería bastar para crear nuevos empleos*, sin por ello reducir el horario contractual de trabajo y sin reducir (verosímilmente) el salario. Es en efecto difícil, desde el momento en que se reduce de modo significativo la jornada de trabajo, evitar un aumento del costo salarial; y ninguna empresa, en un contexto competitivo particularmente severo, aceptará tomar este riesgo y ver su competitividad amenazada. Por esta razón la mayoría de las veces la reducción del horario es acompañada por una reducción (aunque menos proporcional) del salario o, como en Francia, una *anualización* del horario de trabajo flexible. El problema de la lucha contra la desocupación concierne sobre todo a la *creación-distribución de nueva renta*, y no a la reducción de la renta existente derivada del reparto entre ocupados asalariados y desocupados.

Sobre la dimensión lingüística del dinero

Otra cuestión sobre la que conviene reflexionar es la dimensión global y financiera del posfordismo. Estoy en parte de acuerdo con aquellos que sostienen que, respecto de los procesos de internacionalización del siglo pasado, la globalización actual no significa nada particularmente nuevo. Me parece sin embargo que existe un aspecto importante de la actual globalización que permite hablar de procesos inéditos destinados a perdurar en el tiempo. Pienso, precisamente, en la *financierización de las economías domésticas*, en la desviación de una parte cada vez más grande del ahorro de las familias hacia los mercados bursátiles de todo el mundo en la búsqueda de rendimientos posiblemente crecientes.

Se trata de una ruptura del circuito fordista del ahorro que veía a los Bonos del Tesoro *nacionales* en el centro de la formación de la renta diferida (o agregada o complementaria, si se piensa en los fondos de pensión) de las familias. Las consecuencias de esta nueva tendencia son aun difícilmente previsibles. Sin duda asistimos a una globalización o distribución a escala mundial del *riesgo*, una inédita “construcción social del riesgo” que debe ser leída paralelamente al redimensionamiento del Estado social nacional. Es decir, decae la “comunidad de riesgo” a escala nacional, mientras asume una importancia decisiva la forma del Estado global, el Estado *supranacional*. Si a esto se agrega el hecho de que esta financierización del ahorro tiene su origen en el *carácter deflacionario* del modo de producción posfordista, es decir, en el hecho de que los fondos de pensión deben pagar rendimientos en dinero *revaluado* en el tiempo, y por consiguiente buscan rendimientos elevados y por eso mismo riesgosos, nos damos cuenta de que la nueva globalización financiera tiene orígenes *directos* en los cambios estructurales de los modos de producir.

Una de las mayores dificultades en el análisis de las transformaciones del capital financiero de los últimos veinte años y de su rol en la crisis de la globalización liberal concierne precisamente a la comprensión de la *deflación* como proceso estructural de largo plazo. La

dificultad es en parte teórica, dado que en la historia del capitalismo las ondas largas del crecimiento económico han sido por lo general de tipo inflacionario, de modo que la investigación teórica (la marxista en particular) se ha concentrado sobre todo en la *oposición* entre dinero y crédito. La dificultad es sin embargo de tipo político, porque la deflación interactúa directamente con la financierización de las economías domésticas, con el aumento de los haberes financieros en la estructura del ahorro de las familias y, en consecuencia, con el rol cada vez más importante de los inversores institucionales de la dinámica del sistema financiero global.

La dificultad es política porque la financierización de las esferas de vida, más allá de reflejar ciertas modificaciones demográficas significativas e indicar un giro decisivo en el rol redistributivo del Estado social, obliga a superar la *dicotomía*, de derivación hilferdinguiana y monetarista, entre una (cada vez menos definida) “economía real” y un “mercado financiero” que a muchos les parece dotado de vida propia. “No convence, a propósito –escribe Lorenzo Cillario–, ninguna de las dos interpretaciones que están de moda. Ni aquella de estampa “burguesa”, vecina a filosofías neoclásicas y monetaristas; ni aquella de cierto pensamiento “crítico”, que presume volver a la matriz marxiana, tergiversándola. La primera teoriza una autonomía de los cursos monetarios y financieros, haciéndola descender de la idea extrema de que el dinero gozaría de vida propia; que el capital se generaría de por sí y no tendría nada que ver con el trabajo humano y con proceso de producción alguno; anhelando que la riqueza se cree o se destruya por virtud y por vicios intrínsecos. La otra tacha al mercado de expresar solo características especulativas y ficticias; los movimientos ascendentes de los índices y de las Bolsas serían “burbujas especulativas”: los descendentes –probablemente– el justo castigo que la actividad financiera debe soportar por la inclinación perversa, inscrita en su naturaleza, de distorsionar el comportamiento de la economía real” (Cillario, 1998).

La reconstrucción histórica de la globalización financiera de los últimos veinte años, de la que ya hemos hablado, permite describir

la deflación (reducción progresiva de la tasa de inflación) como un proceso estructural iniciado *antes* de la crisis asiática, esto es, antes de aquella crisis que es generalmente considerada como la causa principal de la caída de los precios de los bienes intercambiados internacionalmente. Este hecho es de extrema importancia, sobre todo porque sitúa el inicio del proceso deflacionario en la cumbre de la economía internacional, es decir, en EE. UU. con el giro monetarista de Volker de octubre de 1979. En segundo lugar, el proceso deflacionario tiene en la contradicción entre tradición del lenguaje monetario e innovación de los procesos de valorización del capital su fuerza transformadora global. Es la *resistencia* de los lenguajes de la tradición fordista-inflacionista (resistencia tanto obrera como de la racionalidad keynesiana: la rigidez hacia la base de la variable salario) frente al ataque del capital a la clase obrera lo que está en el origen de uno de los saltos tecnológicos y de los procesos de financierización más espectaculares de la historia del capitalismo. La flexibilización de los procesos productivos y la externalización de los costos sociales del trabajo, que han hecho crecer la cuenca del trabajo autónomo de segunda generación, son el resultado de la tensión entre voluntad de destrucción de la composición social fordista y las “expectativas racionales” implícitas en la política monetaria anti-inflacionista (cfr. Marazzi, 1998). En tercer lugar, la disgregación de la estructura socio-productiva fordista ha determinado el pasaje a la economía de los *rendimientos crecientes*. La puesta a trabajar del lenguaje y de las relaciones sociales, la activación de la cooperación productiva más allá de las puertas de las fábricas están en el origen de aquella economía de rendimientos crecientes en la que a la reducción de la tasa de ganancia se responde con la intensificación de la explotación de la cooperación comunicativo-relacional de la fuerza de trabajo.

Como se ha dicho antes, “rendimientos crecientes” significa que no es más el capital constante físico (fijo), y ni siquiera el nivel ocupacional, lo que determina los umbrales de productividad del trabajo vivo. Los rendimientos crecen porque el capital constante se ha vuelto él mismo lingüístico (el cuerpo de la sociedad entera ha devenido, por

decirlo de algún modo, “capital constante”), es la *powerfull effectiveness* de los agentes del capital traspuestos, directamente interiorizados en la fuerza de trabajo social.

En EE. UU. hace ya tiempo que los gastos en capital (*capital expenditure*) de las empresas cotizadas en Bolsa son en un 98% *autofinanciados* al interior de las empresas mismas, por lo que dividendos, intereses, fusiones y adquisiciones (*Merger&Acquisitions*) y *buyback*, o sea, la suma de la *renta financiera* transferida de las empresas a los accionistas, son producidos con dinero tomado en préstamo del sistema bancario y utilizado para operaciones bursátiles (aquellas, precisamente, que generan la renta financiera). Entre 1985 y 1997, la suma de dividendos, intereses, *Merger&Acquisitions* y *buyback* ha sido hasta *superior* al 5% del total de los gastos en capital (cfr. Henwood, 1998).

En otras palabras, el endeudamiento bancario de las empresas sirve para financiar no tanto las inversiones en capital como, sobre todo, una suerte de *demanda efectiva* keynesiana, con mayor razón cuando una parte de la riqueza disponible de la masa de economías domésticas deriva de las inversiones en títulos accionarios. En 1998, por ejemplo, los activos líquidos de las familias norteamericanas ascendían a 13.800 billones de dólares, de los cuales el 43% era detentado en acciones, el 23% en depósitos bancarios, el 17% en fondos de inversión. Y, allá donde falta el ahorro, es el endeudamiento privado el que permite mantener elevado el consumo agregado. Se trata de una tendencia en marcha no solo en EE. UU., sino en todos los países económicamente desarrollados.

“Ciertamente –escribe Orléan– las acciones no son monedas. Su liquidez es solo parcial en el sentido de que no son aceptadas como instrumentos universales de intercambio. Sin embargo, su espacio de circulación es ya extraordinariamente vasto, no solo en cuanto medios de reserva, sino también en cuanto medios de intercambio para determinadas transacciones. Esto se ve cuando una empresa adquiere a otra con la ayuda de sus acciones, o mejor aún cuando un directivo acepta ser remunerado con *stocks options*. Por esta razón, podríamos entonces analizar las acciones como constituyendo una

forma embrionaria de moneda, aún si no permiten todavía adquirir bienes de consumo. La cuestión de saber si esta forma puede llegar a madurar, si puede volverse una moneda en el sentido pleno del término, es en un cierto sentido el desafío de nuestra reflexión porque una conclusión tal significaría una transformación radical del principio de soberanía” (Orléan, 1999, p. 242).

Hemos llegado a un punto importante de nuestro análisis de la naturaleza de la *New Economy*. Hemos visto cómo la financierización gira alrededor del concepto de liquidez. Hemos también observado que la liquidez es una función (o, marxianamente, una forma natural) del dinero en la que adquiere verdad la acción de la opinión pública sobre la multiplicidad de sujetos participantes en la economía de los mercados financieros. Para funcionar como palanca de las elecciones/decisiones de los inversores, la opinión pública debe dotarse de una convención o de un modelo interpretativo considerado por todos como “verdadero”, o sea *dominante*. Esta convención es producida por la sociedad misma, se da históricamente como forma global de las relaciones sociales de producción, de consumo, de imaginario. En la *New Economy* la convención (social y financiera) se ha dado como paradigma tecnológico lingüístico-comunicativo.

El crecimiento fenomenal de la liquidez financiera, que ha llevado a algunos a definir superficialmente la *New Economy* como “capitalismo-casino”, señala en realidad un *desplazamiento* del espacio de creación monetaria del Banco Central a los mercados financieros. La opinión pública, su actuar comunicativo, ha de hecho originado la cantidad de liquidez que el Banco Central ha secundado en el transcurso de los años noventa. En efecto, la oferta de moneda ha crecido, seguramente en EE. UU. pero no solo allí, *independientemente* de cualquier objetivo cuantitativo (pre) fijado por las autoridades monetarias centrales. Ha crecido, en cambio, en respuesta al aumento de la demanda de los inversores, tanto de las empresas como de los ciudadanos. La Federal Reserve estadounidense no ha hecho más que *monetizar* esta demanda de liquidez generada por la acción de la opinión pública.

Bajo la imagen del análisis *cualitativo* de la forma dinero –lo veremos mejor luego–, el desplazamiento relativo del espacio de creación monetaria de la esfera del Banco Central a la esfera de los mercados financieros (se entiende que esto no significa que los mercados financieros crean su moneda específica, distinta de la creada por el Banco Central; significa que el Banco Central, para desempeñar su rol de creador de dinero, en última instancia para asegurar la circulación de los valores, se ve obligado a seguir los movimientos de los mercados financieros) *conlleva un cambio de la naturaleza de la soberanía*.

Allí donde es predominante la creación de liquidez *bancaria*, se tiene la soberanía del Estado nacional. Allí donde, por el contrario, es predominante la creación de liquidez *financiera*, se tiene la soberanía de la opinión pública y de la convención socio-financiera que le es históricamente propia. En el primer caso, la forma dinero define un modo de pertenencia a la sociedad basado sobre el principio de *ciudadanía*. En el segundo caso, el de la liquidez financiera, la forma dinero define un espacio de pertenencia supranacional, una ciudadanía *global* en la que el régimen de opinión prevalece sobre el régimen representativo del Estado de derecho nacional.

New Economy y *attention deficit*

Antes de analizar en detalle la dinámica del ciclo y de la crisis de la *New Economy* (véase Parte II), vale la pena detenerse en una contradicción mayor generada, por una parte, por el aumento del tiempo del trabajo cognitivo/reflexivo típico del posfordismo y, por otra, por la expansión ilimitada de la denominada infósfera. Ya Berardi, en su ensayo *La fábrica de la infelicidad*, escribía: “El contexto tecnológico es el de una constante aceleración de los ritmos de la máquina global, de una constante expansión del ciberespacio frente a las limitadas capacidades del cerebro individual, frente al cibertiempos. El contexto comunicativo es de una expansión ilimitada de la infósfera, es decir, de la esfera que contiene las señales de las que depende la competitividad,

la supervivencia. ¿No se trata de una situación muy similar a la que sugiere la etimología griega de la palabra pánico?” (Berardi, 2003, pp. 82-83). La etimología de pánico viene de la palabra griega (pan) y significa “todo lo que existe”, y la divinidad identificada con este nombre se manifiesta como portadora de una “sublime locura” que turba a aquel que recibe su visita.

Thomas Davenport y John Beck han profundizado este conflicto entre ciberespacio y cibertiempos en su obra *The Attention Economy: Understanding the New Currency of Business* (2001). En la *New Economy* “lo que escasea es la atención humana. La longitud de banda de las telecomunicaciones no es un problema, lo es en cambio la longitud de banda humana”. Según los autores, la revolución tecnológica ha por cierto ampliado enormemente el acceso social a las informaciones, pero el crecimiento ilimitado de la oferta de informaciones se enfrenta con una demanda humana *limitada*, y tanto más limitada cuanto más el tiempo de trabajo reduce el tiempo de atención que somos capaces de dedicar a nosotros mismos y a las personas con las que trabajamos y vivimos.

Estamos pues en una situación de *information glut*, de exceso, o sobrecarga, de informaciones. La edición dominical del *New York Times* contiene más informaciones en una sola edición que todo el material escrito a disposición de los lectores en el siglo XV. “Entonces el problema no era encontrar el tiempo para leer, sino encontrar suficiente material que leer para llenar el tiempo. La información era un mercado de vendedores, y los libros eran considerados más valiosos que, pongamos, los campesinos”.

Para tomar un ejemplo del *information glut*, más allá de aquellos relativos al número de libros publicados cada año (300 mil en el mundo), al crecimiento exponencial de las informaciones en Internet (2 mil millones de páginas Web en el mundo, con un duplicación del tráfico sobre la red cada 100 días), o a la multiplicación de los bancos de datos (existen 11.339 *databases* en el mercado): hoy un supermercado de mediana dimensión ofrece aproximadamente 40 mil artículos diferentes. Ante la evidente imposibilidad de capturar la atención

del consumidor medio frente a la oferta total de bienes, su atención termina siendo literalmente comprada: en 1999 los productores de bienes no duraderos en EE. UU. han gastado 25 mil millones de dólares en promoción comercial, ¡es decir *cinco veces* las ganancias de las cadenas de supermercados en el mismo año!

Otro ejemplo: si toda la población mundial (6 mil millones de personas) tuviera que hablar constantemente por un año entero, todas las palabras pronunciadas podrían ser transmitidas por el potencial de capacidad de los sistemas de telecomunicación producidos de 1996 al 2000 en el transcurso de pocas horas.

El desequilibrio entre oferta y demanda de atención está en el origen del síndrome pánico-depresivo del *infostress*, a tal punto que la venta de un fármaco como el Ritalin para curar el *attention deficit disorder* (ADD), ha crecido unas nueve veces de 1990 hasta hoy (cfr. Gilioli y Gilioli, 2001).

La *attention economy* es el resultado de la elevada tasa de crecimiento del acceso a las informaciones inducido por las nuevas tecnologías, en el sentido de que para garantizar o simplemente atraer a los clientes-consumidores es preciso capturar su atención. Y esto cuesta cada vez más. Se trata de un costo que aumenta paralelamente a la disminución de los costos de producción por unidad de producto. La *New Economy* es en efecto caracterizada del lado de la *oferta* por la ley de los *rendimientos crecientes*, una ley que ha logrado imponerse luego que la de los *rendimientos decrecientes* haya decaído con la pérdida de importancia de las materias primas en relación con los recursos inmateriales. Pero el hecho es que, del lado de la *demand*a de bienes y servicios, la atención (y su asignación) tiene *rendimientos decrecientes*, esto es, ha tomado el lugar de las materias primas físicas de la economía industrial. Se trata de un *bien escaso* y fuertemente *deteriorable* (si la atención va en una dirección, no podrá ir contemporáneamente en otra, y si demasiada atención es requerida para desempeñar una determinada tarea, cada unidad de tiempo de atención marginal disminuirá). “Lo que la información consume –ha dicho Herbert Simon, premio Nobel de economía– es obvio: consume la atención de sus

destinatarios. Por consiguiente, una riqueza de informaciones crea una pobreza de atención”.

Las empresas de Internet han estado fuertemente motivadas en la caza de la atención de los usuarios de la red y por esto han sido premiadas financieramente, en la fase expansiva de la *New Economy*, con el afluente de capitales de riesgo a la búsqueda de rendimientos elevados. La burbuja especulativa era en cierto sentido inevitable a causa, precisamente, del desequilibrio estructural entre infósfera y capacidad humana de consumir la atención socialmente necesaria para realizar la oferta global de informaciones.

Viéndolo mejor, se trata de una verdadera paradoja: por una parte la revolución posfordista ha buscado superar el rechazo al trabajo fordista-taylorista poniendo en acción técnicas empresariales de “transferencia de autonomía” y de “personalización del trabajo”. De aquí ha salido el *trabajo reflexivo* del que, entre otros, habla Ulrich Beck. Por otra parte, sin embargo, esta transferencia de autonomía y responsabilidad no ha para nada de-saturado el trabajo, no lo ha aligerado en su intensidad ni en su peso en la existencia del trabajador. Ha por el contrario implicado un agravio, una integración más absorbente en el sistema de la fábrica integrada y plenamente socializada. Poniendo a trabajar los recursos y las competencias extra-laborales, eliminando los tiempos *improductivos*, la transformación posfordista del mundo del trabajo ha reducido la cantidad de tiempo de atención necesario para absorber la oferta total de bienes informacionales.

En esta *crisis de desproporción* entre oferta y demanda de atención, es inevitable que la competencia conlleve a procesos de *monopolización* de la producción y de la distribución de información. Pero si el monopolio puede reducir el número de competidores del lado de la oferta de bienes informacionales, no puede de ningún modo colmar la divergencia estructural entre oferta y demanda de atención. Más que humana, esta divergencia es de tipo *monetario*: si para comandar la atención es necesario invertir cada vez más dinero (además de poseer los derechos de propiedad intelectual), para vender/realizar la oferta después de haber eliminado los competidores es preciso que

del lado de la demanda (o, si se quiere, del consumo de atención) haya una renta suficiente para adquirir los bienes informaciones ofrecidos en el mercado.

Pero esta renta agregada no parece precisamente al alcance de todos, o por lo menos de la mayoría de los consumidores. En la *attention economy* la renta, en lugar de aumentar, parece *disminuir* y de hecho disminuye en relación con el aumento de la cantidad de tiempo dedicado al trabajo. Si, viceversa, aumenta el tiempo de atención, disminuye inevitablemente el tiempo dedicado a la obtención de una renta salarial.

Veremos cómo la crisis de la *New Economy* a finales de los años noventa sería explicable sobre la base de esta desproporción entre oferta de informaciones y demanda de atención. Se trata, es bueno recordarlo, de una contradicción capitalista, una contradicción interna a la forma del valor, a su ser contemporáneamente mercancía y dinero, mercancía cada vez más provista de informaciones (necesarias para recortar un nicho de mercado) y dinero-renta cada vez más distribuido de modo de no aumentar la demanda efectiva. La financierización de los años noventa ha ciertamente generado rentas agregadas pero, más allá de haber distribuido de modo desigual estas rentas agregadas, las ha creado *destruyendo* salario y estabilidad ocupacional. La distribución de la estabilidad ocupacional y de la regularidad salarial ha contribuido a agravar el déficit de atención de los trabajadores-consumidores, obligándolos a dedicar más atención a la búsqueda de trabajo que al consumo de bienes y servicios. Las condiciones puestas por los mercados financieros para la creación de renta bursátil han en efecto promovido procesos de *downsizing*, *reengineering*, de *outsourcing* y de *Merger&Acquisitions* que han precarizado hasta lo inverosímil a la fuerza de trabajo. Los capitales necesarios para la producción de bienes informacionales han sido sustraídos de hecho a la remuneración de las cualidades de la fuerza de trabajo puestas a trabajar en la fábrica posfordista. No se ha tenido en cuenta que la fuerza de trabajo es no solo productora sino también consumidora de atención, es no solo costo salarial sino también renta.

Crónica de la crisis

La necesidad de estudiar el ciclo de los negocios, el *business cycle* de la *New Economy*, aparece como evidente en octubre del año 2000 cuando los mercados globales se enfrentan con una *crisis de liquidez* inimaginable hasta solo un poco antes. El cúmulo de factores de crisis y de incertidumbre –como fueron el precio del petróleo, la situación de medio oriente, el continuo descenso de los índices bursátiles a partir de marzo de aquel mismo año, la vaporización de muchas empresas *Dot Com*, la cadena de caídas financieras en los países asiáticos y la deriva del euro– ha contribuido a determinar aquella revalorización de los riesgos (*risk reassessment*) que está creando no pocos problemas de financiamiento a la economía mundial. Según un primer análisis “en caliente” de “Business Week”, los riesgos de una recesión podrían aumentar en el curso de 2001 porque, a diferencia de la crisis asiática o de la rusa, la crisis de liquidez de fin de siglo golpea simultáneamente a los mercados financieros y al sistema bancario.

Para Stephen Roach, economista de la Morgan Stanley, hemos entrado en la “primera recesión de la era de la información”. Se trataría de “un clásico ejemplo de boom insostenible de las inversiones, y llevará tiempo purgar los excesos”. Los datos relativos a la sobreproducción de bienes y servicios de la economía estadounidense reportados por “Business Week” (*Too Much of Everything*, 9 de abril) son impresionantes: en el sector de las telecomunicaciones, solo el 2,5-3% de las redes de fibra óptica es efectivamente utilizado para el transporte

de datos; en Taiwán, por ejemplo, los productores de semiconductores están operando al 70% de la capacidad productiva y solo en los primeros meses de 2001 el gasto global para inversiones ha disminuido un 16%: todo el sector de la computación está comprometido con el hundimiento de la demanda y los anuncios de despidos siguen aumentando; en el sector automotriz, después de años de construcción un poco por todas partes de nuevas instalaciones, la desaceleración de la demanda se traduce en cierres y despidos; en el comercio y en la publicidad se está asistiendo a un dramático redimensionamiento.

A estos excesos productivos, siempre según Roach y el mismo presidente de la Federal Reserve, Alan Greenspan, se habría llegado a causa de aumentos solo *aparentes* de la productividad del trabajo: esto es, la productividad habría aumentado más a causa de la ampliación del volumen de las inversiones en *high tech* (mayor output a igualdad de input) que a causa de ganancias de eficiencia en la organización productiva empresarial. Queda el hecho de que, aunque redimensionada, de 1995 en adelante la tasa de productividad ha sido en promedio del 2,4%, cerca del doble de la tasa de productividad de 1973 a 1990.

La cuestión de por sí es controvertida, porque las empresas, a pesar de la desaceleración de las inversiones en *high tech* (del 31,4% al inicio de 2000 al 10,7% en el primer cuatrimestre de 2001), continúan invirtiendo. Según un estudio de la Pricewaterhouse Cooper, las empresas que han invertido en nuevas tecnologías han tenido durante el año 2000 ganancias de productividad del 13,4% (en el último cuatrimestre de 2000, por consiguiente ya en fase de desaceleración, la productividad ha sin embargo aumentado un 2,2%), mientras aquellas que no han invertido en tecnologías informáticas solo han ganado un 4,9% (cfr. *Fortune*, "Buried in Tech", 16 de abril). Por consiguiente, en teoría, el *buyer's strike* por parte de las empresas podría ser solo transitorio.

El gasto de los consumidores norteamericanos, que durante la primera mitad del 2001 no ha disminuido para nada a pesar del fuerte endeudamiento de las economías domésticas, podría hundirse si la desocupación continuara creciendo. Y no pasa un día sin que algunos miles de trabajadores sean despedidos. De hecho, pues, durante la pri-

mera mitad de 2001 ha habido un *aumento* del consumo del 2,5% *en términos reales*. La paradoja se explica con el aumento del valor de las viviendas: más del 9% entre junio de 2000 y junio de 2001, el aumento más elevado de los últimos diez años. Si, por una parte, la caída de los valores accionarios se ha concentrado sobre todo en las clases altas de renta, que tienen una baja propensión al consumo; si, por otra parte, el efecto riqueza (menor valor accionario, menor consumo) se hará sentir en gran escala solo cuando los norteamericanos se den cuenta de la reducción de sus rentas jubilatorias; entonces es estimable que el efecto riqueza se haga sentir sobre todo en el sector inmobiliario. El consumo, gracias por ejemplo a la refinanciación de los préstamos a largo plazo (*remortgaging*), podría aguantar y seguir contribuyendo a la contención de los riesgos de recesión. En la base de este fenómeno, más allá de la reducción de las tasas hipotecarias inducidas por la política de relanzamiento de la Federal Reserve, existen en efecto factores demográficos importantes, como el aumento de la demanda de casas inducido por el aumento del número de personas solas.

Según Paul Krugman (2001) y, directamente, según el FMI, de nada sirven las desgravaciones de Bush, concentradas como están sobre clases de renta más elevadas (cerca del 40% del recorte fiscal va a los bolsillos del 1% superior de la distribución de la renta), y de todos modos tardías respecto del desarrollo apremiante de la recesión.

Sobre el modelo centro-periferia

El análisis de los *efectos globales* de la crisis de la *New Economy* norteamericana es necesario para examinar a fondo el único modelo que permite aún decir algo sobre la génesis de la crisis y de la transformación del sistema monetario internacional: el modelo centro-periferia, que alguna vez se llamó desarrollo-subdesarrollo o Norte-Sur. “Examinarlo” en el sentido de hacerlo menos mecanicista, pues el análisis de los actuales procesos sociales de producción y distribución de las mercancías ilumina lo que el modelo centro-periferia deja en la

sombra, es decir las contradicciones *internas* de las economías dominantes, de los países-centro (cfr. De Cecco, 1998). Se necesita, en otras palabras, *desfetichizar* un modelo que, aunque teniendo el mérito de establecer el justo equilibrio entre causas y efectos en el funcionamiento del sistema financiero global, corre el riesgo de darnos de éste último una representación circular y políticamente poco factible.

En el modelo centro-periferia se parte de EE. UU., el país-centro por excelencia, el país quede la declaración de inconvertibilidad del dólar en oro de 1971 y de la consiguiente instauración del régimen de cambios flexibles, no ha dejado de condicionar las políticas monetarias de los países del resto del mundo. En este modelo los países-centro son los mayores acreedores en la medida en que disponen de una cantidad enorme de ahorro que deciden erogar, naturalmente para hacerlo producir renta, sobre la base de las informaciones que disponen acerca de las condiciones en las cuales se encuentran los deudores potenciales. Tendrán ventaja por lo tanto los países que, por cultura y organización del sistema bancario y financiero, se encuentran más vecinos al centro, mientras estarán en desventaja los países que se encuentran en la periferia del imperio, acerca de los cuales las informaciones disponibles son “imperfectas” o difícilmente verificables.

Cuando las condiciones de oferta de crédito en los países-centro se hacen más fáciles, en general cuando las tasas de interés son bajas, los bancos van a satisfacer incluso los pedidos de préstamos de los países que han entrado por último a formar parte de la comunidad financiera internacional, países respecto de los que las informaciones son menos precisas y más costosas de obtener y donde el eventual recupero de los préstamos resulta más difícil. Cuando en cambio las condiciones de oferta de crédito en los países-centro empeoran, porque aumentan las tasas de interés en EE. UU., se asiste a una oleada de retiro de préstamos, un reflujo que penaliza sobre todo, pero no solo, a los países periféricos sobre los que la información es frágil o insuficiente. Se notará cómo en el modelo recién descrito son determinantes los movimientos de las tasas de interés de los países-centro.

Siempre dentro de este modelo, la oferta de créditos depende por consiguiente de las condiciones *internas* de los principales países prestadores, es decir, de las fases de su ciclo económico. Si por ejemplo la Federal Reserve impone tasas de interés bajas con el fin de relanzar la economía norteamericana o de impedir una crisis financiera, el efecto inmediato es que los capitales internacionales se desplazan hacia Alemania o Japón, haciendo de ese modo subir las cotizaciones del marco (o euro, hoy) y el yen. Alemania y Japón, para evitar la pérdida de competitividad de sus exportaciones a causa de la revaluación de sus monedas, bajan sus tasas de interés para hacer fluir capitales hacia los países latinoamericanos o asiáticos.

Comienza así una carrera por los rendimientos por parte de los bancos y los inversores financieros de todo el mundo desarrollado, una carrera que concluye solamente si extiende las fronteras del área a la que se hacen préstamos, incluyendo por lo tanto también países normalmente excluidos del club de los países deudores en tiempos de política monetaria restrictiva.

Esta dinámica ha conocido una aceleración en el transcurso de los últimos veinte años a consecuencia de la liberalización de los movimientos de capitales. En los años ochenta al interior de EE. UU., cuando la administración Reagan ha permitido a los institutos de ahorro (las *Savings&Loans Associations*) lanzarse hacia inversiones financieras y ya no solo inmobiliarias; y luego, a partir de comienzos de los noventa, a escala internacional, cuando el FMI ha permitido a los inversores institucionales, que son los grandes captadores del ahorro privado, invertir dondequiera que sea. La financierización del ahorro de las economías domésticas, el direccionamiento de los ahorros administrados por instituciones no bancarias (fondos de pensión y de inversión) desde los tradicionales y más seguros Bonos del Tesoro de los gobiernos nacionales hacia los mercados bursátiles de todo el mundo, ha sido tanto más fuerte cuanto más la deflación ha hecho bajar las tasas de interés, volviendo a los bancos menos atractivos para el ahorro.

Para evitar la crisis ocasionada por el desplazamiento del ahorro hacia títulos con rendimientos más elevados, los bancos se han

volcado primero a los mercados inmobiliarios, provocando su crisis con erogaciones de crédito absurdas, y luego a los mercados bursátiles. Los bancos se han así globalizado, desinteresándose de la gestión local del ahorro y privilegiando la gestión patrimonial y el valor de las acciones de sus propios accionistas (*shareholder's value*).

El hecho de que en el modelo centro-periferia las condiciones de oferta del crédito sean determinadas en primer lugar por los países-centro representa un punto de radical disenso en el debate que ha seguido a la crisis asiática. La mayoría de los economistas y de los operadores financieros, en efecto, han concentrado su análisis de las causas de la crisis sobre los países deudores, esto es, sobre las condiciones de la demanda del crédito. Después de haber hablado por años del “milagro asiático”, inmediatamente después de la explosión de la crisis de 1997 las economías asiáticas han sido acusadas de todo (falta de transparencia, clientelismo, escaso conocimiento del mecanismo de las finanzas, etc.). Por el contrario, es fundamental buscar las causas primeras de la crisis, tanto de la asiática como de la mexicana de 1994-1995 o de la crisis del SME en 1993, *en los países-centro*, porque desde ellos es determinada la dinámica de los mercados financieros globales.

Para los economistas neoliberales las razones de la crisis hay que buscarlas siempre esencialmente en la ausencia de constricciones sobre los países que hacen uso de capitales internacionales. Por esta razón, organizaciones como la OCDE y la Organización Mundial del Comercio (OMC) en diciembre de 1998 han tratado, sin conseguirlo a causa de un vasto movimiento de oposición, de liberalizar completamente el régimen de las inversiones directas al exterior bajo la égida de un *multilateral agreement of investment*, un acuerdo-horca que privaría de cualquier autonomía a los países emergentes comprometidos con movimientos de capitales.

Toda crisis financiera y monetaria tiene sus especificidades, pero todas entran en este esquema interpretativo de la dinámica del nuevo imperialismo financiero. En el caso de la crisis asiática, lo que ha contribuido a precipitar al conjunto de las economías, ya con pérdida de velocidad productiva y de consenso político interno, ha sido el sis-

tema de paridad fija de las monedas asiáticas respecto del dólar, un sistema que ha causado el aumento del déficit comercial cuando el dólar se ha revaluado y el comercio mundial se ha desacelerado. La obstinada defensa de la paridad con el dólar ha vaciado rápidamente las cajas de los bancos centrales asiáticos hasta el punto en el cual no ha quedado otra cosa que hacer que devaluar.

Toda crisis se caracteriza por un reflujo de capitales hacia los países occidentales. El rol de los movimientos de *capitales a corto plazo* en la desestabilización del sistema financiero global ha sido muy debatido en el transcurso de los últimos dos años, y ha hecho nacer un movimiento político internacional (ATTAC, Asociación para la Tasación de las Transacciones de Ayuda a los Ciudadanos), con el objetivo de introducir una tasa (la *Tasa Tobin*) sobre las ganancias realizadas a través de los movimientos especulativos –a corto plazo– de los capitales, proveyendo de ese modo a los gobiernos de los países desarrollados consistentes entradas fiscales con las cuales combatir la pobreza global.

De todas maneras, es fundamental entender que también estos movimientos a corto plazo son el resultado de la “revolución de los precios”, de la deflación como efecto del modo de producción posfordista, y de la financierización del ahorro. Estos dos fenómenos han generado el *capitalismo de los fondos de pensión*, en el que los inversores institucionales son constreñidos a una gestión del ahorro cada vez más agresiva, a la búsqueda de rendimientos elevados para hacer frente a los imperativos de gestión corriente y al pago de las rentas jubilatorias. En el capitalismo de los fondos de pensión el envejecimiento de la población y la reducción del número de asalariados tienen su importancia a la hora de explicar el gradual desplazamiento del sistema jubilatorio del principio del reparto (el primer pilar de la seguridad social) al de la capitalización (el segundo y tercer pilar). El efecto que la deflación tiene sobre el valor de las rentas jubilatorias es sin embargo igualmente importante. Para los fondos de pensión, pagar rentas luego de un período de deflación significa pagar rentas con dinero *revaluado*. Para los jubilados, significa recibir rentas que, aunque al reparo de la inflación, deben sin embargo atravesar siempre el

infierno de los mercados bursátiles. Un compromiso, un “pacto social posfordista”, entre los representantes de los trabajadores y los gestores de los fondos de pensión debería poder establecerse a medio camino entre rendimientos a corto plazo, más remunerativos pero también más desestabilizadores, y rendimientos a largo plazo, menos remunerativos pero menos destructivos de las condiciones sociales del crecimiento económico. “Esta podría ser –escribe Michel Aglietta– una perspectiva para los sindicatos de Europa continental. Su historia los destina a superar los intereses corporativos de las profesiones para expresar las necesidades del conjunto de los asalariados. Ellos encontrarían en fondos salariales la mediación para influenciar las normas de rentabilidad. En lugar de un rendimiento máximo en plazos breves, podrían exigir una tasa de rentabilidad garantizada a largo plazo, a cambio de una estabilidad del control de la propiedad” (Aglietta, 2001).

El rol de los fondos de pensión en el funcionamiento de las finanzas globales representa una de las contradicciones internas de los países desarrollados que se irradian a los periféricos, desestructurando las economías locales e impidiendo a estas reestructurarse según el principio de la autodeterminación. Y es una contradicción tanto más explosiva cuanto más la deflación ha arrastrado hacia abajo las tasas de interés en países como Japón que, frente a la revaluación del Yen durante 1999 y con el riesgo consecuente de una reducción de sus exportaciones, no pueden reducir mucho más tasas de interés ya cercanas al cero.

Otra de estas contradicciones es evidenciada por la política del FMI, una política que pretende curar con la misma terapia la crisis de países muy diversos entre sí. En el caso de la crisis asiática, la intervención del FMI se ha revelado sin embargo no solo tardía, sino también ineficaz; tan cierto es esto que los países asiáticos se han vuelto a levantar económicamente entre 1998 y 2000 siguiendo políticas locales opuestas a las indicadas por el Fondo: bajando las tasas de interés con políticas de gasto público expansivas y deficitarias (keynesianas), los países asiáticos han a su modo estimulado la reactivación y atraído nuevamente capitales del exterior.

El FMI persigue estrategias macro-económicas que deberían valer para todo tipo de economía local, sin tener en cuenta sus especificidades. Los países periféricos, si quieren garantizar para sí un margen de autodeterminación, deben encontrar el modo de valorizar sus diferencias específicas. Y lo pueden hacer, al menos parcialmente, solo frenando el proceso de liberalización deseado por los países occidentales, como Malasia que desde 1998 ha impuesto un control rígido sobre los movimientos de capitales externos en salida, un control necesario para impedir la fuga de capitales, pero por cierto no suficiente para realizar reformas democráticas reales en el nivel local.

El análisis de los efectos globales de la crisis actual de la *New Economy* permite poner al día el modelo centro-periferia. En primer lugar, respecto del modelo centro-periferia y del conjunto de las tradiciones de los estudios acerca del imperialismo del siglo XX, durante la fase expansiva y la crisis de la *New Economy* se constata cómo no fueron tanto las tasas de interés, sino más bien la marcha de los mercados financieros de los países-centro lo que estuvo en el origen de los movimientos de entrada y de salida de capitales en los países periféricos. Se trata de una diferencia muy importante, que señala un cambio en la lógica jerarquizante de los mercados globales: en la economía global actual los que hacen de patrones no son tanto los Estados-nación centrales como sus mercados financieros, a su vez determinados por lógicas –como el obrar de una *convención pública*– que pueden fácilmente rebasar las fronteras de los Estados-nación.

En segundo lugar, siempre respecto del modelo centro-periferia, se nota cómo la *New Economy* ha funcionado generando un déficit enorme de la balanza corriente estadounidense, a su vez contrabalanceado por la afluencia de capitales y de ahorro del resto del mundo, en particular de Europa, sobre los mercados financieros norteamericanos. El déficit de la balanza corriente de EE. UU. ha permitido a las economías asiáticas y latinoamericanas aguantar sobre el plano de las exportaciones, pero el elevado valor del dólar causado por la afluencia masiva de capitales, especialmente europeos, señala la *dependencia* de los países europeos respecto del modelo de la *New Economy*. Y esto en

un período en el que Europa se ha finalmente dotado de una moneda europea, el Euro, que ha tenido siempre como objetivo histórico fundamental proteger a Europa de las influencias del dólar y de la política monetaria norteamericana para garantizar un desarrollo económico y social respetuoso de las especificidades continentales y regionales.

A todo esto se agrega el precio del petróleo que desde fines de 1999 está oscilando drásticamente entre 20 y 30 dólares y más el barril. Ha sido dicho que la del año 2000 es la primera crisis petrolífera sin nombre. Según Leonardo Maugeri (directivo del ENI y autor de *Petrolio. Storie di falsi miti*, 2001), la verdadera causa de la volatilidad del precio del crudo se encuentra no tanto en la política del cartel OPEP, como en el tipo de crudo demandado particularmente por EE. UU. (crudo ligero y con bajo contenido de azufre, cuya oferta es limitada respecto de otras calidades de crudo). “Tiene cada vez menos sentido, por consiguiente, hablar en términos generales de equilibrio entre demanda y oferta de petróleo, mientras es importantísimo comprender si, en cada determinado período, el crudo ofrecido a los mercados internacionales por quien lo produce corresponde a la calidad de crudo requerido por quien lo deberá consumir. Lo que se ha verificado en 2000, por ejemplo, ha sido un cortocircuito entre una oferta de crudo nominalmente abundante [consecuencia de una errada valoración de la OPEP, que había decidido aumentar su producción mientras estallaba la crisis del Sudeste asiático –otoño de 1997–, es decir, en la región que en los últimos años había registrado los más fuertes aumentos de las tasas de crecimiento del consumo petrolífero] y una demanda muy elevada de algunas particulares calidades de crudo que por el contrario eran relativamente escasas”. Teniendo presente que Norteamérica consume 20 millones de barriles al día y produce solamente 8 millones, es probable que EE. UU. continúe siendo en los años venideros un factor de inestabilidad de los precios. Y esto independientemente de las elecciones de Bush, que está cabalgando la emergencia energética para dar de nuevo poder a los productores (permitiendo la perforación de regiones como Alaska y la construcción de centrales nucleares), frustrando así cualquier política energética alternativa.

La *deregulation* del sector energético ha traído de vuelta los “viejos peligros” de los años setenta en una economía que en los últimos veinte años ha sin embargo siempre reducido (en relación con las tasas de crecimiento) el consumo de energía expandiendo las actividades de los servicios e invirtiendo en ahorro energético. Los que hacen los gastos son naturalmente los consumidores de los países occidentales, pero también los países emergentes en los que la industrialización ha aumentado la dependencia de las importaciones de materias primas. En EE. UU., según un sondeo Harris sobre una muestra de automovilistas, el 46% ha debido reducir el consumo de bienes y servicios para afrontar el aumento de los precios de la nafta; de estos, el 72% ha reducido los viajes durante el fin de semana, el 53% los gastos de las vacaciones, y el 31% ha aplazado la adquisición de un nuevo auto (y la mitad de ellos ha dicho que quiere adquirir un auto con ahorro energético).

La reducción del precio del crudo luego de los primeros seis meses de 2001 no está inscrita en la merma de la demanda de los automovilistas norteamericanos, sino más bien en el aumento de la oferta determinada por la producción rusa bajo la guía de las multinacionales estadounidenses. Por primera vez el cartel OPEP se arriesga a perder su poder sobre la oferta mundial del crudo (éste es, por otra parte, uno de los aspectos fundamentales del giro de Putin).

A mitad de 2001 el dólar, a consecuencia de la persistencia de la crisis en EE. UU. (que al inicio parecía que duraría pocos meses pero que ya podría durar años), da signos de hundimiento, a favor del euro, que puede aflojar su política monetaria hasta entonces absurdamente anti-inflacionaria, pero en perjuicio del yen, que precisamente en esos meses ve empeñado por enésima vez al Banco central japonés en la búsqueda de estímulos a la demanda interna con reducciones de las tasas de interés. Seguramente los países del Sudeste asiático y los latinoamericanos sufrieron pesadamente los contragolpes de esta nueva (respecto de los años de la administración Clinton) política del dólar débil, una política autárquica que tiene como objetivo relanzar los mercados financieros favoreciendo las exportaciones

norteamericanas en una fase de caída de la demanda interna de bienes instrumentales.

Dado que desde el inicio de 2001 las repetidas reducciones de las tasas de interés por parte de la Federal Reserve no han conseguido relanzar de modo durable los mercados financieros, una política de crédito fácil por parte de las autoridades monetarias norteamericanas se arriesga a desencadenar una espiral de liquidación precipitada del dólar tal como para comprometer cualquier esperanza de salida de la crisis. Para financiar el déficit de la balanza corriente, que desde 1999 ha crecido al ritmo de 30 mil millones de dólares al mes, los mercados estadounidenses necesitaron atraer del resto del mundo mil millones de dólares *al día* para evitar una devaluación de la moneda norteamericana. Pero si los inversores globales comienzan a deshacerse de los títulos de EE. UU. en los que han invertido, la devaluación de la moneda arriesga a desencadenar un círculo vicioso de debilitamiento de los mercados financieros y de caída libre del dólar.

La amenaza de éxodo de los capitales de los mercados norteamericanos es vista como particularmente peligrosa para los *títulos de crédito* de las grandes corporaciones como la Ford y la General Motors. Solamente en los primeros cinco meses de 2001 las *big corporations* (con, además, las agencias públicas) han atraído algo así como 190 mil millones de dólares, por consiguiente más que el déficit de la balanza corriente acumulada en el mismo período.

Para entender lo que está en juego, conviene recordar que a inicios de febrero del año 2000 Bill Clinton decide anticipar en dos años (en 2013) el resarcimiento de toda la deuda pública con el *surplus* presupuestario generado por las entradas fiscales, entradas que a partir del inicio de 1998 han superados las salidas gracias, más allá de las ganancias y las rentas medio altas en aumento, a las tasas sobre las rentas generadas por el boom de las Bolsas (en EE. UU. los *capital gains* son tasados en promedio al 17%). Ajustar la deuda pública en pocos años significa disminuir el volumen de Bonos del Tesoro ofrecidos sobre el mercado (esto es, habrá una escasez de estos títulos de deuda emergidos del Tesoro para financiar las inversiones a largo

plazo). Así como los fondos de pensión y las compañías aseguradoras destinan parte de su cartera en títulos a largo plazo para cubrir sus compromisos a largo plazo, ha habido una carrera desenfrenada para adquirir los Bonos del Tesoro en vías de fuerte reducción. Esto explica el aumento de su precio y, a la inversa, la disminución de su rendimiento (de las tasas de interés a largo plazo).

Los aspectos técnicos de cuanto ha sucedido no deben distraer la atención de la sustancia política de la operación. Se trata de la continuación de la política liberal de las “cajas vacías” o del “Estado pobre”, esto es, el uso de entradas suplementarias no para consolidar el Estado social, sino para reducir los impuestos a las rentas y al capital o, como en este caso, para ajustar la deuda pública acumulada durante las últimas décadas. Las cajas vacías del Estado funcionan de este modo como dispositivo disciplinario: mientras existen deudas, mientras las cajas están vacías, ningún gasto, solo recortes a los gastos sociales. El mismo “Economist”, fuerte sostén del extremismo anti-déficit, comentando la decisión de Clinton se había preguntado qué sentido tenía para una empresa no tener deudas si luego quiebra a causa de la ruptura de su cadena de montaje. ¿Para qué sirve eliminar la deuda pública si para esto es preciso eliminar los gastos para la educación, los transportes públicos, la investigación, inversiones sin las cuales se compromete el crecimiento económico mismo?

Se puede responder a la pregunta recordando cómo cincuenta años atrás los títulos de crédito de los ferrocarriles norteamericanos funcionaron como *benchmark*, como indicador de referencia para los inversores, exactamente como, desde la revolución keynesiana del *Welfare State* hasta hoy, los títulos de la deuda pública a largo plazo (treinta años) han funcionado como indicadores de la marcha de las tasas de interés.

Detrás de la decisión de recortar los tiempos de ajuste de la deuda pública, EE. UU. quiere sustituir los Bonos del Tesoro por títulos de crédito *privados* con el rol de indicadores estratégicos de los mercados. Ya durante 1999, mientras el volumen de los Bonos del Tesoro había disminuido a 87 mil millones de dólares, el de los títulos de

deuda a largo plazo de las *big corporations* había aumentado a 461 mil millones de dólares. Pero reduciendo la deuda pública aún más rápidamente de lo previsto, a inicio de 2000 el gobierno estadounidense ha explicitado la intención de poner en crisis el rol de *benchmark* de la deuda pública imponiendo al resto del mundo la deuda a largo plazo de las empresas norteamericanas más dinámicas.

Europa, aún con un euro reforzado, no está en condiciones de sustituir a EE. UU. en el rol de locomotora de la reactivación, o de importador de la recesión de los países del Sudeste asiático. La crisis de la *New Economy* estadounidense ha en efecto desinflado pesadamente a los nuevos mercados financieros europeos (los mercados de títulos tecnológicos), el alemán en particular, haciendo de tal modo *irrepetible* en Europa el modelo estadounidense de la *New Economy* y las condiciones globales que lo han hecho posible durante los años noventa.

No es casual que la misma Alemania, que en 1993 había planificado e impuesto (como condición para la desaparición del marco a favor del euro en 1999) a los países miembros de la Unión Europea el pacto de estabilidad de Maastricht (déficit presupuestario no superior al 3% del PBI), hoy sienta la necesidad de alentar las condiciones restrictivas y vinculantes de aquel pacto. En una crisis que amenaza prolongarse en el tiempo, el objetivo de Alemania (que, produciendo el 30% del PBI de la Unión Europea, es hoy el país que mayormente sufre las repercusiones de la crisis de la *New Economy*) es el de fijar objetivos de gasto público y de acción de modo pro-cíclico *solo* frente a los impuestos (menores tasas fiscales en períodos de baja coyuntura y, viceversa, reducciones de los retiros en períodos de crecimiento de las rentas), evitando de ese modo tener que restringir el gasto público en períodos en los que aumentan las necesidades sociales (desocupación, pobreza, etc.). Una idea que ciertamente ayuda a las necesidades, además de las de Alemania, de países como Francia, Italia, Austria, Portugal (todos países que ya en 2001 no conseguían respetar las condiciones del pacto de Maastricht), pero que, dejando a los países miembros una completa discrecionalidad frente a la política fiscal, termina vaciando completamente la naturaleza del pacto

mismo. En otras palabras, la crisis de la *New Economy* es también la crisis de la unificación europea perseguida durante los años noventa con políticas sociales restrictivas y políticas monetaristas por parte de la Banca central europea.

De la actual fase del ciclo de la *New Economy* impresiona el hecho de ser la primera crisis internacional completamente *sincronizada* (además de los de EE. UU., los indicadores de todos los países, europeos, latinoamericanos, asiáticos, tienen en efecto signo negativo). Pero, sobre todo, son la *velocidad* y el grado de *difusión* de la crisis lo que preocupan mayormente, y esto depende de una serie de factores estructurales.

En primer lugar, el comercio mundial representa hoy el 25% del output económico mundial, o sea el doble en relación con 1970. Gran parte del mismo implica a EE. UU.: en el año 2000 las exportaciones hacia EE. UU. representaban el 25% de la economía mexicana, el 32% de la canadiense y el 40% del output asiático externo a Japón. La combinación de dólar fuerte y debilidad de la economía del resto del mundo puede hacer caer entre el 5 y el 10% las exportaciones de bienes y servicios norteamericanos, frustrando de ese modo cualquier esperanza de una tasa de crecimiento del 3% considerada necesaria para salir de la crisis norteamericana actual.

En segundo lugar, la globalización de las finanzas y de las inversiones, el hecho de que los mismos inversores y los mismos bancos globales se muevan indiferentemente en todos los mercados financieros hace que lo que ocurre en un punto del globo tenga inmediatas consecuencias en otro lugar. Ya en 1980, por ejemplo, la burbuja especulativa de los mercados accionarios y del sector inmobiliario de Japón se hizo sentir repentinamente en EE. UU.; la volatilidad del Nasdaq durante los años noventa ha generado simétricas olas de volatilidad en Europa y en Asia. Hoy, la recesión argentina empuja hacia arriba las tasas de interés en Brasil, México y Sudáfrica, anulando las esperanzas de crecimiento de esos países.

Por último, el crecimiento de las empresas multinacionales de los últimos años ha densificado la *connectivity*, la conectividad de la

economía global. Cuando una empresa multinacional da buenos resultados, tiende a incrementar inversiones y ocupación *por todas partes* –incluso en regiones y en líneas de producción menos dinámicas. Lo que vale también en el caso contrario: cuando una multinacional comienza a sentirse asediada porque varias de sus divisiones están en crisis, la tendencia es retroceder en todos los frentes contemporáneamente.

Sobre la base de estas “puestas al día” del modelo centro-periferia se puede intentar una primera, parcial, conclusión. La *New Economy*, tanto bajo el perfil de la explosión del sector de las nuevas tecnologías como el de la financierización, ha modificado el circuito monetario-financiero mundial, en el sentido de que los países-centro, EE. UU. en particular, han perdido aquella relativa autonomía decisional (en política monetaria y en la determinación de los flujos mercantiles) que, en el pasado, en el modelo imperialista, les permitía regular su ciclo económico interno exportando a los países periféricos sus contradicciones internas.

La *New Economy*, retomando la tesis de Toni Negri y Michael Hardt (2000), marca con toda probabilidad la crisis del imperialismo del siglo XX y el advenimiento del *imperio*, el sistema mundial del no-Sujeto, del no-Estado, y del no-lugar, un sistema acéfalo que ha interiorizado todo espacio externo residual (externo al circuito capitalista global), frustrando la posibilidad misma de exportar fuera del circuito económico sus contradicciones internas (cfr. además Galli, 2002).

De hecho, la globalización se inscribe en la constitución del mercado mundial, definida por Marx como máxima tarea histórica del capital. Éste es el elemento de *continuidad* de la globalización al interior del desarrollo histórico del mercado mundial, la generalización de la explotación de la fuerza de trabajo a escala planetaria como “presupuesto y resultado de la producción capitalista”. En esta trayectoria histórica, el crecimiento del comercio exterior y del dinero mundial colaboran en la globalización del capital como *relación social*, una relación que se articula en la división internacional del trabajo y en las relaciones jerárquicas entre Estados-nación.

La actual fase de globalización está marcada por un mercado mundial en plena recomposición sobre la base de la intensificación de los flujos de comunicación, de la deslocalización y concentración industrial, de la internacionalización de los mercados de bienes y servicios (“aldea global”), de la financierización de los procesos de acumulación (multiplicación de los mercados bursátiles), del desmantelamiento del Estado social, de la redefinición del peso específico de las potencias económicas. En este proceso de globalización de las relaciones capitalistas de producción, la división técnica del trabajo converge en el espacio más rápidamente que el costo de reproducción de la fuerza de trabajo, por lo que las diferencias salariales terminan siendo utilizadas para la construcción reticular de las empresas a escala transnacional con la consigna de la “concentración sin centralización”, del descentramiento flexible controlado y coordinado por las empresas de los países-centro (Harrison, 1997).

La economía mundial no ha sido jamás una economía solamente internacional, es decir, una economía fuertemente orientada hacia el exterior pero en la que las entidades principales son las economías nacionales. La determinación de *relaciones asimétricas*, vehiculizadas por el sistema monetario y financiero internacional, entre Centro y Periferia, Norte y Sur, desarrollo y subdesarrollo, representa desde siempre, aún en el período del *gold standard*, el elemento *global* del crecimiento económico internacional (De Cecco, 1998; Strange, 1999; Krugman, 2001). Ni tampoco es imaginable, en contraposición al esquema de la economía puramente internacional, una economía enteramente globalizada, un sistema-mundo en el que las particulares economías nacionales sean subsumidas y rearticuladas en el sistema de procesos y transacciones que se autonomicen completamente de las raíces sociales de las economías locales. En la globalización la *determinación local* (metropolitana) y *regional* de los procesos de producción y de distribución de la riqueza mantiene y hasta refuerza de modo conflictivo la dimensión internacional al interior de la economía global (Sassen, 2001).

La hibridación entre dimensión internacional y vocación global del desarrollo económico mundial explica el paradójico resultado de

los análisis evolucionistas de analistas como Hirst y Tompson (1996) para quienes la economía mundial era, comparativamente, más “global” en el período entre 1870 y 1914 (mayor intensidad de los movimientos de capitales para inversiones directas externas y mayores flujos migratorios) y es más “internacional” en el período entre 1980 y los años noventa (mayor concentración productiva y logística en los países de origen de las mismas empresas multinacionales).

El mérito de las interpretaciones “continuistas” de la globalización, más que en la propuesta de reforzar la gestión institucional y la regulación internacional de la economía mundial, consiste en demostrar a qué *callejón sin salida* conducen los análisis de la globalización que no ponen en el centro de atención las modificaciones de los *modos de producir* y las transformaciones de la naturaleza del trabajo. Las consecuencias de la globalización sobre la vida de las personas *en los países desarrollados*, además de en los países pobres o en vías de desarrollo (Sennett, 2006; Bauman, 1999), la especificación de los movimientos de capital y del nuevo capital financiero desde el punto de vista del ahorro obrero (renta jubilatoria) y de la *financierización de las economías domésticas* (Aglietta, 1995), el análisis de las nuevas formas de la violencia organizada en la edad global (Kaldor, 2001), son interpretaciones del fenómeno de la globalización que tienden a determinar los elementos de *discontinuidad* en el proceso histórico de creación del mercado mundial. En el modelo de crecimiento posfordista, la esfera de la circulación de las mercancías es subsumida directamente por los procesos de producción y de valorización del capital, lo que a su vez define en términos de *biopolítica* las modalidades de control, de regulación y de reproducción de la fuerza de trabajo a escala planetaria (como en Hardt y Negri, 2000).

La crisis de la relativa autonomía de la regulación monetaria del ciclo económico, la subordinación de las políticas de los bancos centrales –de la Federal Reserve en primer lugar– a las dinámicas de los mercados bursátiles y a la valorización de la renta jubilatoria son la otra cara de la subsunción directa de la circulación en la producción de riqueza social. En el direccionamiento de los fondos de pensión y

del ahorro colectivo de los títulos de deuda del Estado social a títulos accionarios y de crédito de los mercados bursátiles se revela el carácter omnívoro de los procesos posfordistas de producción de riqueza, la “puesta a trabajar” de la vejez misma con la superación de la separación keynesiana entre ahorro e inversión (Marazzi, 1998).

La *naturaleza lingüística* del trabajo posfordista y la *virtualización* de los procesos técnico-productivos (digitalización de los sistemas de producción, aceleración de los flujos de información y superposición de la dimensión producto y de la dimensión servicio de las mercancías) modifican radicalmente el cuadro de los procesos de producción de la riqueza a escala mundial. Bajo esta óptica, la globalización es definible como un pasaje de las clásicas dinámicas del imperialismo a la lógica del *Imperio*. La globalización como imperio es la organización mundial de la subsunción de la circulación en la producción, la “puesta a trabajar” de la *vida* de la fuerza de trabajo en la fábrica global. La cara monetaria de la subsunción real es la *deflación*, el crecimiento no-inflacionario, la producción de una excedencia estructural de riqueza social que las tradicionales maniobras sobre las tasas de interés para la regulación de los ciclos económicos no consiguieron ya vehicular sin agravar la inestabilidad del sistema financiero global. En la globalización del imperio las crisis financieras son *circunscritas*, pero esto no quita nada a la gravedad de sus efectos sobre las poblaciones locales. A las exportaciones de mercancías y de capital que han caracterizado el imperialismo histórico, la globalización agrega la exportación del ahorro colectivo en búsqueda de rendimientos capaces de contrabalancear los efectos monetarios del crecimiento no-inflacionario (desintermediación bancaria como resultado de la reducción progresiva de las tasas de interés). En este proceso, la inestabilidad financiera y monetaria global es determinada por movimientos de capital a corto plazo, movimientos condicionados cada vez menos por la especulación “en sí” pero cada vez más determinados por las tasas de envejecimiento y por los ciclos de vida de las poblaciones de los países-centro. La presión demográfica de los países de las periferias del imperio aumenta con el aumento de la subsunción real.

El pasaje del imperialismo al imperio problematiza el esquema jerárquico de la dimensión internacional del trabajo y las asimetrías entre Centro y Periferia porque a los flujos de valor a escala mundial, a la redistribución desigual de la riqueza, le hace resistencia el *cuerpo* de la fuerza de trabajo global, su *multiplicidad*. Para funcionar, el imperio debe ejercer un control sobre la reproducción de la fuerza de trabajo que tiende a anular la diversidad identitaria (étnica, religiosa, cultural) generando *blur communities*, *comunidades de lo indistinto*. La lógica financiera que caracteriza la globalización imperial *balcaniza* el cuerpo de la fuerza de trabajo global en el momento mismo en que dicta las políticas económicas de los gobiernos de los Estados-nación.

La ejemplaridad de la “guerra humanitaria” de los Balcanes consiste en haber hecho evidente la contradicción entre las políticas financieras globales, las intervenciones del FMI y de la comunidad financiera internacional –que a partir de los primeros años ochenta han llevado a la progresiva disolución del acuerdo institucional de la ex Yugoslavia generando altas tasas de desocupación y pobreza– y la explosión de la multiplicidad del cuerpo de la fuerza de trabajo de los Balcanes en la forma de la guerra étnica. El carácter *humanitario* de la intervención de la OTAN ha puesto al desnudo la centralidad del cuerpo de la fuerza de trabajo, la centralidad de *prestar atención* al cuerpo en todas sus dimensiones en la era imperial de la globalización, el conflicto irresuelto entre la determinación supranacional de los procesos de acumulación y la ontología del cuerpo colectivo, su naturaleza irreductiblemente múltiple (Habermas, 2000). En el imperio de la globalización los derechos humanitarios son similares al elemento inmaterial, el componente de *servicio* de los productos, con la diferencia de que para los productos el elemento inmaterial define relaciones de reciprocidad, mientras que en el caso de los derechos el elemento inmaterial los define como *conceptos sin cuerpo*, *actos lingüísticos* que se realizan *disolviendo* los lazos de reciprocidad, balcanizando la naturaleza colectiva del cuerpo humano.

El ciclo según Mandel

El riesgo de pasar del círculo virtuoso de la economía norteamericana de los años noventa a la *Internet depression*, con consecuencias devastadoras para toda la economía mundial, dependería en gran medida de la gestión de la gestión *política* del ciclo económico. Es esta la tesis de Michael Mandel, uno de los teóricos más convincentes de la *New Economy*, que en su libro *The Coming Internet Depression* (2000) sostiene la inminencia de un movimiento palindrómico de expansión y contracción de la *New Economy*. “Hay todavía un desacuerdo difuso acerca de la naturaleza de la *New Economy*, y esto vuelve más probables los errores” de gestión del ciclo por parte de las autoridades monetarias. El punto de giro del ciclo, según Mandel, depende del comportamiento de la Federal Reserve frente a la vuelta de la inflación inducida por la reducción de la productividad consecuyente con la merma de las inversiones en *high tech*. Una tesis indiscutible, como hemos recién visto, pero que merece atención porque aporta elementos nuevos en relación con la dinámica del ciclo y de la crisis.

Según Mandel, lo que hace posible el vuelco de la curva de la expansión a la recesión económica es el hecho de que la *New Economy* no es atribuible meramente a la revolución informática y a sus efectos de desestabilización del ciclo. La computarización de la cadena de producción y de distribución de bienes y servicios seguramente ha contribuido a monitorear mejor las reservas, es decir, a evitar un exceso de producción respecto de la demanda efectiva. La combinación de productividad creciente y competición intensa, por otra parte, ha contribuido a tener la inflación bajo control, permitiendo a la Federal Reserve asegurar un crecimiento continuo sin tener que aumentar excesivamente las tasas de interés.

El problema es que la *New Economy* es más que una revolución tecnológica, es también una revolución financiera, y es esto lo que modifica radicalmente la lógica del ciclo respecto del ciclo de la economía fordista-keynesiana. Ciertamente, en la *Old Economy* el fin de la fase expansiva era marcada por la clausura de las válvulas de crédito a las

empresas, lo que ocurría a medida que se acercaba al umbral del pleno empleo, con un aumento decreciente del consumo y la correspondiente desaceleración del pago de las deudas de las empresas hacia el sistema bancario, lo que señalaba a los inversores el peligro de crisis de sobreproducción.

Pero en la *New Economy* el *risk reassessment*, que determina el retiro de los acreedores de la economía real dando lugar a la fase recesiva, cambia a causa del rol cada vez más central del *venture capital*, el capital de riesgo que en los años noventa ha sido la palanca del financiamiento de los procesos de innovación que han dado vida a las empresas de Internet *Dot Com* y a los procesos de reestructuración empresarial que se han irradiado en toda la economía. Si la tecnología es el motor de la *New Economy*, las finanzas son su combustible. Se trata de un tipo de finanzas muy sensible a las oscilaciones de los títulos, lo que aumenta el riesgo de su retiro de los mercados, en particular de los tecnológicos, con consecuencias depresivas sobre el sector que ha dinamizado el crecimiento general gracias a los aumentos de productividad del trabajo generados por las inversiones tecnológicas. Es exactamente lo que ha ocurrido en el transcurso de 2000-2001.

La modalidad de financiamiento de la innovación tecnológica que ha permitido al capital de riesgo crecer de modo desmesurado (en 1998 la suma global del *venture capital* estadounidense era de 5 mil millones de dólares, en el año 2000 ascendía a 100 mil millones, igual al 40% de todo el capital invertido en Investigación & Desarrollo) se explica con la categoría marxiana del *general intellect*, con la especificación que hemos dado al inicio de nuestra discusión. Se trata siempre del conocimiento difundido determinado históricamente por el desarrollo de la fuerza productiva del saber científico, pero con una diferencia respecto de lo que Marx escribe en los *Grundrisse*, y es que este saber no se cristaliza en capital fijo, en las máquinas, sino que se alimenta solo de trabajo vivo.

La declinación empresarial del *general intellect* consiste, efectivamente, en transformar la comunicación en una cadena de montaje lingüística, dando forma de mercancías a la velocidad y a la

interconexión productiva y distributiva. Para volverse empresarial en cuanto saber científico vivo, el *general intellect* necesita ser financiado por afuera de los canales clásicos de investigación de base, esto es por afuera de las I&D de las grandes corporaciones y de las agencias gubernamentales o de las universidades. Hoy un dólar de capital de riesgo estimula de tres a cinco veces más patentes y licencias que un dólar gastado en I&D.

La potencia del trabajo vivo que genera innovación, sin fijarse en máquinas y en infraestructuras particulares para acceder al financiamiento, permite entender tanto el aumento impresionante de los capitales en busca de ideas en las que invertir (cada vez menos capital es absorbido por costosas inversiones infraestructurales: si se excluyen los transportes, las inversiones en tecnologías a precios decrecientes representan el 63% del gasto total en equipos), como la naturaleza desestabilizadora de esta específica modalidad de financiamiento del *general intellect*.

A la dispersión y a la velocidad de difusión de la innovación científica del *general intellect* les corresponde la búsqueda de ganancias a corto plazo que caracteriza al conjunto de los *venture capitalist*. La combinación de nuevas empresas innovadoras y de financiamiento con capital de riesgo acelera los procesos de difusión de las innovaciones reestructurantes en todos los sectores, de la industria automotriz a las telecomunicaciones y la salud, del sector inmobiliario a los servicios públicos, de las cadenas de distribución hasta el vendedor minorista individual. Es un error considerar la explosión de los títulos tecnológicos una simple burbuja especulativa, aún si el componente especulativo haya ciertamente contribuido a direccionar la masa de ahorro mundial hacia estos títulos trastornando los tiempos de aplicación de la innovación en los procesos productivos y distributivos.

La ausencia de capital físico inmovilizado y la dependencia de las ventas futuras vuelve particularmente compleja la valoración de las empresas virtuales *Dot Com* sobre la base de indicadores fordistas, como la relación entre precio de las acciones y ganancias

(*price/earnings ratio*) construidas estadísticamente sobre la base de regularidades históricas de los procesos de acumulación.

Una vez lanzados al mercado, los productos informacionales se reproducen a costo cero precisamente porque son productos inmateriales. La tasa de piratería o de clonación asegura, a pesar del copyright, la rápida difusión de los siempre nuevos productos. El verdadero interés reside en la masificación del uso de dichos productos, la cual implica un cierto grado de iniciación por parte de los consumidores potenciales. El ejemplo de las primeras bibliotecas públicas de fines del siglo XVIII permite entender esta realidad a primera vista paradójica. La apertura de las bibliotecas públicas fue vista inicialmente por los productores-editores de libros como una seria amenaza a sus ganancias. Pero después, la difusión gratuita del acceso a la lectura permitió masificar el mercado editorial mucho más allá de la porción de lectores-consumidores inicial a la que los editores vendían sus libros ejercitando una posición de monopolio basado en los costos de producción. Sabemos que el control monopólico sobre los lectores de libros no se ejercita ya sobre la base de los costos de producción y de venta, sino sobre el control de la distribución, de la organización del acceso al saber general.

La tensión entre criterios de valoración de la eficiencia de las empresas viejas y nuevas, entre empresas con capital físico inmovilizado y empresas que no lo tienen, pero que realizan ganancias en virtud de la propiedad intelectual, tiene que ver con la diversidad de los *tiempos* de creación de los mercados, los tiempos de difusión de productos que, *para volverse mercancías*, deben producir sus propios consumidores. Es esta diversidad de tiempos lo que hace literalmente estallar los modelos de valoración de las nuevas empresas, obligando a los mercados a devaluar las empresas *Dot Com* después de pocos años durante los que deben demostrar que saben realizar ganancias tangibles.

Aún hoy, a pesar del hundimiento de los precios de los títulos Nasdaq, las empresas *Dot Com* más importantes deberían realizar ganancias promedio extraordinariamente elevadas por muchos años a futuro para tener fe en los precios actuales de sus títulos.

La inconmensurabilidad de la *New Economy* en relación con la *Old Economy* vuelve a los mercados financieros todavía más autorreferenciales que en la época keynesiana. Como hemos visto antes, los mercados son esferas de comportamiento subjetivo en las que no cuenta lo que cree el inversor individual sino lo que se cree que los otros creen, lugares en los que la racionalidad económica se manifiesta en el trabajo del rumor, de la charla, de la opinión pública. En el universo financiero “la actividad cognitiva está volcada hacia la generalidad y hacia las referencias comunes”, es decir, hacia las convenciones de keynesiana memoria (Orléan, 1999, p. 79).

La financierización de la sociedad es tal que alguien ha acuñado la expresión “individualismo patrimonial” para indicar nuestro ser todos “accionistas de minoría”. Se trata de una de aquellas *apariencias socialmente necesarias* a las que aludía Marx para dar cuenta de nuestro ser aun cuando no seamos (para su tiempo Marx indicaba el *salario* como una de estas apariencias socialmente necesarias). Se puede legítimamente sostener que en la segunda mitad de los años noventa la idea de una sociedad digitalizada, con efectos liberadores sobre el modo de trabajar y de vivir, se habría vuelto una convención socialmente compartida. Sea verdadera o falsa, no hay duda que esta convención ha motorizado procesos de transformación *real* del mundo.

En estas condiciones, la crisis es la única modalidad realista para valorar el *poder de regulación* del mercado sobre las empresas de la *New Economy*. La crisis obliga a los inversores a reorientar los capitales sobre la base de la distinción schumpeteriana entre innovación tecnológica e innovación de mercado. La crisis revela la existencia de una *sobreproducción digital*, un exceso de innovaciones respecto de la capacidad de absorción del mercado, a su demanda efectiva. Una “cornucopia digital”, una oferta excedente de bienes informacionales, latente ya en la fase expansiva, pero que la recesión se encarga de mercantilizar *desvalorizando* todo el capital innovador que no se transforma inmediatamente en ganancia (cfr. Schrage, 2000).

En su teoría del ciclo de la *New Economy*, Mandel fija en la inflación el inicio de la crisis: los precios aumentan cuando las inversiones

en *high tech* disminuyen, el financiamiento con capitales de riesgo se desagota y la economía se desacelera. Esta es la parte más débil de la teoría del ciclo de Mandel.

“Durante la fase descendente del ciclo tecnológico la economía estará paradójicamente más sujeta a la inflación. Cuando el aumento de la productividad se desacelera y las inversiones se reducen, se volverá más difícil para las empresas absorber los aumentos de salario sin subir los precios. Y las grandes sociedades tendrán menos motivos de contenerse, al estar menos atemorizados por la competencia de los *start-up*. Esto sugiere que la fase descendente verá probablemente un aumento del poder de determinación de los precios por parte de las grandes empresas, sobre todo en los primeros años de la decadencia” (Mandel, pp. 93-94).

Además de la disminución de la competencia, según Mandel la vuelta de la inflación será probablemente causada por la desaceleración de la innovación: “En la segunda mitad de los años noventa la rápida disminución de los precios de los software y de los aparatos informáticos ha roído la tasa de inflación (tal como es medida por índice de deflación del PBI) casi medio punto porcentual. Pero si la tasa de innovación se desacelera, es probable que los precios tecnológicos descendan a un ritmo más lento. Esto podría agravar de manera relevante los efectos de la simple inflación” (*ibídem*).

En conjunto, el descenso de la competencia de las empresas rivales y la desaceleración de la tasa de innovación autorizan a las grandes empresas a aumentar los precios para frenar la reducción de las ganancias causada por la reducción de la productividad. La Fed, temiendo la inflación, aumenta las tasas de interés, agravando de ese modo la fase recesiva con ulteriores desinversiones en *high tech*.

Aparte del hecho de que la reducción de la demanda de bienes instrumentales tiende a lo sumo a *reducir* el peligro de inflación, la tesis de Mandel es discutible porque considera las variaciones (positivas o negativas) de la productividad esencialmente bajo la perspectiva de la aplicación de las nuevas tecnologías. Es decir, falta el análisis de la productividad desde el punto de vista del *trabajo vivo* resultante de la reorganización del ciclo de producción y de distribución (*just in time*, monitoreo de las

reservas, hoy dos veces superior a las ventas respecto de las tres veces de diez años atrás), el hecho de que en la *New Economy* la productividad del trabajo es, como el salario, una *variable de ajuste* dramáticamente flexible que puede aumentar aún sin la adopción continua de nuevas tecnologías.

Ejemplar en este sentido es el libro de Bill Lessard y Steve Baldwin, *Netslaves. True Tales of Working the Web* (2000), en el que se intenta por primera vez un análisis de clase o, mejor, del sistema de castas del universo laboral de la red, el *New Media Caste System*. Los autores determinan once categorías de trabajadores en el orden social de la red, con mucho de ficha descriptiva de las características socio-demográfico-antropológicas y rentísticas: de la categoría más baja de los *garbagemen*, los barrenderos de la red que trabajan sin horario puliendo y compilando programas, respondiendo a los lamentos de los clientes, insertando y extrayendo componentes de las máquinas, a los *cops* o *streetwalker*, cuyo trabajo consiste en reprimir las manifestaciones reticulares de estímulos sexuales; de las operadoras sociales que ocupan su tiempo gestionando conversaciones *online* de todo género, a los *ffy cook* que fríen la vida de los programadores para mantener los tiempos; hasta los nuevos, y pocos, *robber baron*, sin olvidar a los topos del micro empresariado difuso.

En la fábrica de la red la ocupación es totalmente inestable, en un año se cambia de trabajo tres o cuatro veces. No existen horarios, ni prestaciones sociales, las relaciones sociales son, precisamente, de casta, con la diferencia que aquí la movilidad ascendente y descendente es elevadísima. La productividad aumenta sin consideración alguna de los efectos sobre la vida privada de los trabajadores y de las trabajadoras: “ausencia completa de vida social, dieta alimentaria asquerosa, falta de ejercicio físico, cigarrillos por miles, desórdenes nerviosos recurrentes y, no por último, hemorroides”.

No hay razón para suponer que las fuerzas deflacionarias en movimiento en la fase de expansión del ciclo no sigan operando en las fases de contracción de la producción y de la aplicación de las tecnologías de la red. Y la razón está en la desvalorización de la vida de aquel 9-10% de la población activa norteamericana que, directa o indirectamente, representa el *general intellect* asalariado.

El aumento de la aversión al riesgo que caracteriza la fase descendente del ciclo de la *New Economy*, si no desencadena el proceso inflacionario interno que según Mandel llevaría directo a la depresión, tiene de todos modos efectos nefastos sobre los países emergentes que en estos años han hecho uso de financiamientos externos y que, como en Argentina, han abandonado completamente el sistema jubilatorio público a favor del privado basado en la capitalización. En este caso los aumentos del *spread* (la diferencia entre las tasas de rendimiento de los títulos de crédito de riesgo comparable) son muy elevados, al punto que el costo de desaceleración es igual al 1,5-2% del PBI de los países emergentes.

Desde el punto de vista del análisis *político* del ciclo, que es finalmente la dimensión que le interesa a Mandel, la convergencia entre desvalorización de la vida en el Centro y en la Periferia quizás cuente más que una supuesta condición existencial universal del *general intellect* no comprobada. Un estudio del Employment Policy Institute, *State of Working America 2000-01* (Washington DC, cfr. www.epinet.org) demuestra, al contrario de muchas cosas sostenidas en estos años, que desde 1995 hasta hoy no más del 25% de la población activa norteamericana trabaja en condiciones similares a las de los *netslaves* de la *New Economy*. La tendencia sería más bien hacia una *expansión del trabajo dependiente*, aunque de forma totalmente diferente del trabajo dependiente fordista. Esto no quita que la polarización de las rentas haya crecido (“En 1999, un directivo norteamericano trabajaba media semana para ganar lo que un obrero promedio ganaba en 52 semanas”, en relación con las dos semanas y medio de 1965), así como el número anual de horas de trabajo.

Finalmente, queda todavía por demostrar la superioridad de la *New Economy* norteamericana respecto de los países nórdicos europeos bajo la perspectiva de la creación de puestos de trabajo, de los desarrollos del sector tecnológico, de las tasas de productividad y de la capacidad del Estado social, como demuestra un estudio del National Bureau of Economic Research (*The US Economic Model at Y2K: Lodestar for Advanced Capitalism?*, a cargo de R. Freeman de la Harvard University y de la LSE, www.nber.org).

El circuito económico y la monetización de la plusvalía

Mirando de cerca la dinámica del ciclo de la *New Economy* impresiona la rapidez con la cual se produce un cúmulo de sobre-reserva, de bienes no vendidos, apenas se registra una merma de la demanda, en particular de la demanda de bienes instrumentales *high tech*. Nótese que esto ocurre después de años de reestructuración empresarial con el lema de las técnicas japonesas del *just in time* y del *stock cero* que, según los manuales posfordistas, habrían debido, si no eliminar del todo, por lo menos reducir en mucho los riesgos de crisis de sobreproducción.

La cuestión de las sobre-reservas ha sido asociada en muchas partes a los efectos perversos del *overtrading*: más febril es la fase ascendente del ciclo como efecto del aumento del consumo por medio de deudas, más violenta es la fase recesiva de la demanda y, por lo tanto, el aumento de las reservas no vendidas. Se trata de un antiguo asunto que atañe al difícil pasaje de la reproducción ampliada *extensiva* a la *intensiva*; el pasaje de la reproducción ampliada en la que los dos sectores (bienes de consumo y bienes de inversión) crecen paralelamente y a grandes rasgos con la misma tasa, a la reproducción ampliada en la que crece solo el sector de los medios de producción frente a una demanda de bienes de consumo constante o, como cuando nos acercamos al pleno empleo, gradualmente decreciente (en la medida en que los incrementos marginales del consumo inducidos por las nuevas contrataciones son menores).

Desde el punto de vista del análisis crítico marxiano, el rol del *overtrading* en la fase expansiva del ciclo, es decir, la creación de una *demanda agregada* respecto de la creada por los salarios y mensualidades pagados en ambos sectores, de los medios de consumo y de los bienes instrumentales, demuestra que la creación de plusvalía *no implica de por sí* la creación de una demanda suficiente a su realización. El ciclo del capital está, pues, desequilibrado estructuralmente *ex ante*, por lo que solo la exportación, o el *deficit spending* estatal o, como en la *New Economy*, la liquidez creada por la lógica de funcionamiento de los mercados financieros pueden asegurar la continuidad del ciclo de los negocios. Si no fuese así, la merma de la demanda debería reequilibrar demanda y oferta. Y en cambio, *apenas* merma la demanda, aparecen las reservas no vendidas, es decir, una cantidad de valor (plusvalía) no realizable! Parece útil por lo tanto volver al análisis marxiano del ciclo y de la crisis.

Es necesario recordar que en la economía clásica, a diferencia de la neoclásica, existe un modo de representar el funcionamiento de la economía que se llama *circuito económico*, un circuito que liga producción y consumo en sus diferentes fases. Es en el volumen II del *Capital* donde Marx mejor describe el circuito económico, que había sido desarrollado por primera vez por los Fisiócratas a mitad del siglo XVIII. El circuito económico como representación del funcionamiento de la economía capitalista es importante porque da una descripción de la secuencia temporal de las fases de producción y de reproducción, y además de la circularidad que liga pago y gasto de los salarios (véase Fig. 1).

Es sabido que en el volumen II del *Capital* Marx analiza primero la reproducción simple, en la cual toda la plusvalía es consumida (improductivamente) por el capitalista. Sucesivamente, Marx analiza la reproducción ampliada, en la cual parte de la plusvalía *realizada*, vale decir *vendida*, es invertida para ampliar el proceso productivo mismo y el volumen ocupacional.

Una de las características importantes, que está en el origen de una serie de errores o ambigüedades en la tradición marxista, es que,

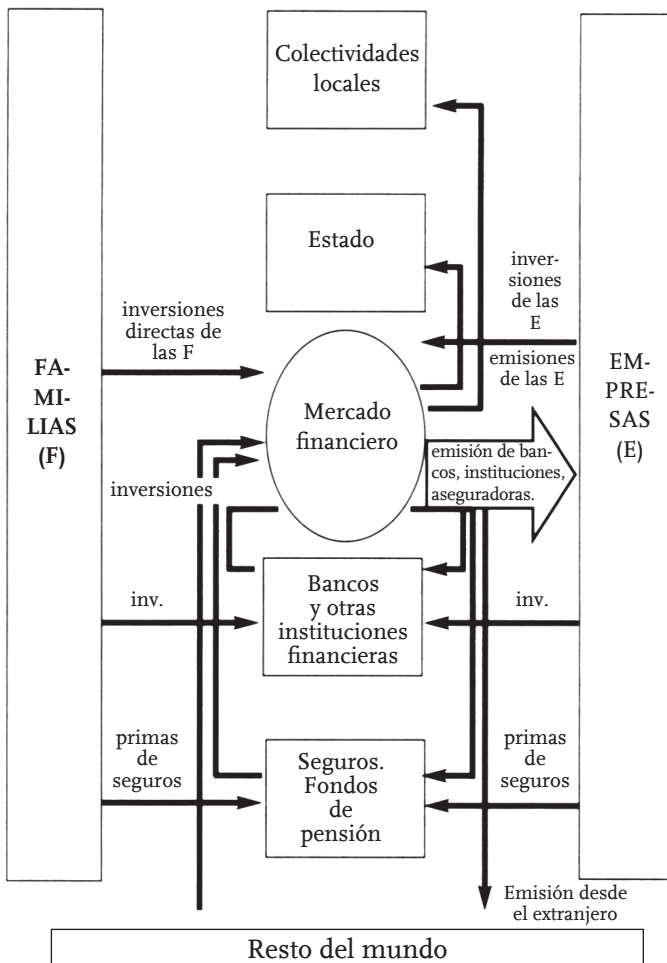


Figura 1

en los esquemas del volumen II sobre los que Marx reflexiona, los intercambios entre mercancías producidas en el sector de bienes de consumo y en el sector de medios de producción son intercambios efectuados en términos de *valor de cambio* (es decir, de tiempo de trabajo social contenido en las mercancías) y, aspecto que confirma su centralidad en el análisis crítico de Marx, en términos de *valores de uso* (de bienes de subsistencia y de bienes instrumentales), pero

no de dinero necesario para el desarrollo de los intercambios. “Si el dinero –escribe Marx en el cap. XXI del volumen II– ubicado en un lado genera en el otro la reproducción ampliada, ello se debe a que la posibilidad de la misma existe *sin* necesidad del dinero, ya que éste, en sí mismo, no es un elemento de la reproducción real” (Marx, 1990, p. 598). En los esquemas, ciertamente, se razona en términos de circulación simple, $M-D-M'$, donde el dinero (D) cumple una función por así decir evanescente, hace de puente entre las mercancías, M, M', M'' ... Aquí cuenta la *commensurabilidad* de las mercancías, la mera referencia al dinero como medida del valor es suficiente.

En un pasaje del volumen II, Marx se preocupa por la conversión/realización de la plusvalía en dinero, donde hace la hipótesis de que el dinero que falta para la reproducción real total es suministrado anualmente por el productor de oro. Pero la solución del productor de oro, si se sostiene en tanto respecta a la circulación simple ($M-D-M'$), *no* responde de ningún modo al problema central de la circulación del capital $D-M-D'$. Aquí la conversión de la plusvalía en dinero es fundamental para la continuidad de la circulación. En la circulación del capital el problema no es ya la cantidad de *dinero* sino la cantidad de *rentas* monetarias.

Por otra parte Marx, cuando en los esquemas de reproducción se pregunta sobre la “revolución del material monetario”, demuestra tener perfecta claridad acerca de la diferencia entre circulación simple y circulación del capital: “Si supusiéramos que toda la producción pertenece a los propios obreros, que su plustrabajo es, por tanto nada más que plustrabajo para ellos mismos, no para los capitalistas, la masa del valor mercantil circulante sería la misma y requeriría para su circulación, manteniéndose iguales las demás circunstancias, la misma masa de dinero. En ambos casos sólo nos preguntaremos: ¿de dónde procede el dinero necesario para convertir ese valor mercantil global? Y no de modo alguno: ¿de dónde procede el dinero necesario para realizar el plusvalor? (*ibídem*, p. 577). Proviene, precisamente, del productor de oro, o bien, en régimen de inconvertibilidad, de la imprenta del Banco central. Estamos hablando de *material* monetario, ¿no?

En el nivel de la circulación del capital, la plusvalía para ser realizada debe ser *vendida*, esto es *adquirida con rentas*: no se vende una mercancía contra una cantidad de dinero equivalente general (oro o notas de banco, como sea), sino contra una cantidad de rentas. Aún bajo régimen de dinero inconvertible se trata siempre de *rentas*, porque bajo un régimen de inconvertibilidad como el actual, en el que no existe el problema de la producción de dinero-mercancía, la cuestión de la cantidad de rentas monetarias queda tal cual: ¿quién crea estas rentas y, sobre todo, a quién son pagadas estas rentas?

El punto que me parece verdaderamente fundamental es que en la mayoría de los casos se ha pensado *como si* el problema de la realización de la plusvalía estuviese resuelto por el funcionamiento del circuito económico descrito por Marx en el volumen II, esto es sobre la base de los esquemas de reproducción; es decir, *como si* el problema de la crítica marxiana a la ley de Say, que como es sabido fija la *identidad* entre demanda y oferta en términos monetarios, se redujese al mero atesoramiento, a la suspensión de la circulación de aquellas rentas que, en tanto sustraídas, rompen la cadena de los intercambios $M-D-M'-D-M''$ y provocan el desequilibrio, la acumulación de mercancías invendidas.

Además del hecho de que, aun estando, por pura hipótesis de trabajo, al interior de la circulación simple, no es posible volver a proponer esta crítica de Marx a la ley de Say hoy; es decir, con un nivel de desarrollo tal de las fuerzas productivas de la circulación monetaria (digitalizada y mundializada) en el que la ausencia de renta en un punto de la circulación de los valores (debido a un atesoramiento, que es una forma de acumulación sin inversión) es *automáticamente* compensada por el desplazamiento de ahorro de una parte a otra del globo. El hecho importante es que esta crítica a la identidad de la ley de Say no rige si *primero* no se responde a la demanda de cómo se monetiza la plusvalía en la circulación *del capital*.

En realidad en Marx están todos los requisitos necesarios para desarrollar tanto una crítica radical a la ley de Say como para ir más allá de las tesis subconsumistas a la Rosa Luxemburgo o, incluso, más

allá de la tesis de Keynes de la tendencia al subempleo de los recursos productivos. Pero con una condición: que se asuma que el desequilibrio es estructural, en el sentido de que se crea en la fase de la producción, revelando la imposibilidad de realizar la plusvalía *sobre la sola base de las rentas salariales distribuidas al inicio del circuito de la producción capitalista*.

Cuando, en los *Grundrisse*, Marx reflexiona sobre la cuestión de la monetización de la plusvalía con simples ejemplos numéricos, escribe: “Subsiste una plusvalía agregada en cuanto tal, recién creada de 20 taleros. Se trata de *dinero*, valor puesto de manera negativa y autónoma frente a la circulación. No puede entrar en la circulación como simple equivalente, para intercambiarse por objetos del mero consumo, ya que la circulación está presupuesta como constante” (Marx, 1989, I, p. 313).

La plusvalía, dice Marx en esta cita, es dinero, *pero no es dinero equivalente general*. ¿Entonces qué es? “El *dinero*, en la medida en que ahora ya existe en sí como capital es simplemente, por consiguiente, una asignación sobre trabajo futuro (nuevo) [...] En cuanto tal asignación, su existencia material como dinero es indiferente y se puede sustituir por cualquier título. Así como el acreedor del estado, cada capitalista posee un asignación sobre el trabajo futuro, y mediante la apropiación del trabajo presente se ha apropiado al mismo tiempo ya del trabajo futuro”. Lo que significa, “poner el trabajo futuro como trabajo asalariado, como valor de uso del capital”. Y, confirmando nuestra tesis, “Para el valor recién creado no hay disponible ningún equivalente; su posibilidad, solo es nuevo trabajo” (*ibídem*, pp. 313-314).

Por lo tanto, sacando las sumas, para el nuevo valor (20 taleros en su ejemplo) no existe una cantidad de dinero equivalente general, esto es, no existe una cantidad de rentas monetarias para permitir la venta de estos 20 taleros de valor-mercancía. Pero existe una renta que funciona, si es gastada para adquirir los 20 taleros, como *póliza sobre el trabajo futuro*. Como, en otras palabras, dinero capital que comandará nuevo trabajo.

Dicho muy simplemente, “al igual que el crédito público”, el dinero para la monetización de la plusvalía existe; pero la condición para su existencia no es su naturaleza material (“su existencia material de dinero es indiferente”), sino más bien su saber funcionar como *póliza* sobre el trabajo futuro, *como vehículo de salarización de nuevo trabajo*. Mejor aún: como dinero que comanda trabajo vivo, el *valor de uso* de la fuerza de trabajo.

Sostener que el desequilibrio es estructural no quiere decir que, históricamente, no se hayan encontrado soluciones al problema de la conversión/realización de la plusvalía. Quiere decir que las soluciones son, precisamente, históricas y en cuanto tales obligan a estudiar las modalidades sociales e institucionales que sucesivamente han permitido tanto la regulación del ciclo como las explosiones de las crisis.

Hemos conocido el colonialismo y el imperialismo, es decir, la búsqueda de salidas externas al circuito capitalista para realizar la plusvalía no realizable a su interior. Sabemos que el imperialismo ha llegado al punto de erogar a los países pobres externos al circuito aquella renta, aquel poder adquisitivo necesario para importar la plusvalía no realizable al interior de las economías desarrolladas. La política de los bancos multinacionales hacia los países pobres, famosa como trampa de la deuda, corresponde precisamente a esta solución del problema de la realización monetaria de la plusvalía (cfr. Vitale, 1998).

Una de las encrucijadas de la economía capitalista es asegurar la *continuidad* de la acumulación: cualquier interrupción constituye efectivamente un riesgo social y político para el capital. La modalidad imperialista para garantizar históricamente la continuidad de la acumulación capitalista, por esta razón, presupone la *desestructuración* de las economías naturales de los países externos al circuito capitalista. Desestructuración de los países pobres pero sin reestructuración, para mantenerlos en una relación de *dependencia*, porque si se los reestructura, la contradicción de la plusvalía no realizable vuelve a aparecer simplemente en una escala mayor. La trampa de la deuda es funcional precisamente a esto: impedir que los países periféricos puedan quebrar la relación de dependencia respecto de los países

del centro, manteniéndolos sin embargo en la condición de salidas de mercado para los países del centro. Significa que no existe desarrollo sin subdesarrollo.

La otra “solución” al problema de la monetización de la plusvalía es el Estado social, el *Welfare State*, que con el *deficit spending* ha por así decirlo resuelto *al interior* del circuito lo que el imperialismo ha resuelto al exterior. La creación de *rentas agregadas* necesarias para la realización de la plusvalía que, junto a las salariales, ayudan a definir la demanda efectiva, sucede y solo puede suceder en términos *deficitarios*. Debe tratarse de una renta agregada, creada *ex nihilo*, que es saldada en el momento en que la realización de la plusvalía y la reinversión por parte de la plusvalía realizada amplían la base imponible aumentando la ocupación de los trabajadores asalariados. Aquella renta agregada vuelve bajo la forma de entradas fiscales aumentadas, permitiendo de ese modo la eliminación del déficit inicial.

Es evidente que este sistema funciona en virtud de su *continuidad*, de su capacidad de garantizar la *commensurabilidad* de las mercancías en circulación. Si se interrumpe, como en los períodos en que las inversiones en capital constante no crean ocupación, sino que la reducen, se desencadena una espiral acumulativa de déficit. Efectivamente, continuar creando una demanda agregada con el gasto público para asegurar la continuidad del circuito, pero con inversiones que no amplían la base ocupacional, pone en crisis el dispositivo del *deficit spending*. Pero, entiéndase bien, lo pone en crisis no tanto porque las inversiones en capital constante no crean ocupación agregada, sino porque la masa de los desocupados que, en un Estado social moderno, es beneficiada con subsidios de desempleo *no* funciona como fuerza de trabajo (potencialmente) nueva, futura.

En rigor, y según las indicaciones del Marx de los *Grundrisse*, el déficit puede continuar aumentando, pero con la condición esencial de que el dinero creado *ex nihilo* funcione contemporáneamente como medio de monetización de la plusvalía y como póliza de trabajo *futuro*. Si los proletarios desocupados no respetan las condiciones puestas por el Estado social capitalista, si no demuestran plegarse a

su futuro de trabajadores asalariados, entonces estalla la “huelga de los contribuyentes” preocupados por los aumentos de la imposición fiscal, lo cual normalmente viene seguido de un conjunto de medidas de racionalización del gasto público para restablecer el comando capitalista sobre el *devenir* de la fuerza de trabajo aún no ocupada productivamente.

Me parece importante reflexionar todavía acerca de una cuestión. Casi siempre, cuando se estudia el circuito económico, se lo considera (implícita o explícitamente) coincidente con la economía *nacional*. Todo lo que hemos venido diciendo, por lo tanto, vale al interior de cada determinada economía nacional y cada economía nacional está a su vez inscrita en una red de relaciones con una multiplicidad de otras economías nacionales. El conjunto de estas relaciones constituye la *economía internacional*.

Dado que toda economía nacional está monetizada desde una propia unidad de cuenta (el dólar, el marco, la lira, el yen, etc.), y dado que para cada circuito económico nacional vale, según la ley de Say, la identidad entre producto bruto interno y suma de las rentas distribuidas internamente, se desprende lógicamente que los intercambios *entre* economías nacionales *deberían* ser vehiculizados por una unidad de cuenta supra-nacional. En efecto, donde los intercambios internacionales son efectuados con una unidad de cuenta nacional, como en las economías modernas en que más del 80% de los pagos internacionales es efectuado en dólares (moneda nacional), la asimetría entre moneda nacional y su utilización internacional no puede más que generar desequilibrios económico-financieros a escala global.

Por esta razón se asiste desde hace unas pocas décadas a reiterados intentos de poner fin a la inestabilidad económica y monetaria mundial invocando o un regreso al buen y viejo *gold standard* o bien, en la estela del Keynes de Bretton Woods, la instauración de alguna moneda supranacional inmaterial como, por ejemplo, el Bancor propuesto por Keynes en la conferencia de 1944. En uno u otro caso, la idea es restablecer la simetría entre circuitos económicos nacionales instaurando una moneda vehicular que permita intercambiar exclusivamente

porciones nacionalmente producidas de valor, sin modificar las razones de intercambio a factor de ésta o de aquella nación.

En la tradición marxista esta visión de la economía y de los intercambios internacionales es claramente determinable en la definición del dinero como *equivalente universal* de las mercancías. Se trata de una definición mercantilista del dinero que –lo hemos ya visto a propósito de los esquemas de reproducción– concierne a la esfera de la circulación simple, la esfera en que las mercancías que son intercambiadas con la mediación del dinero son mercancías *ya producidas*, que ya contienen una determinada cantidad de trabajo socialmente necesario. Sabemos que Marx desarrolla esta forma del dinero (*equivalente general*, por cuanto atañe al circuito económico nacional; *universal*, por el contrario, sobre el plano de la circulación mundial de las mercancías) en la primera sección del primer libro del *Capital*.

En realidad, en Marx el dinero es *forma del valor*, en el sentido de que el valor se presenta en la doble forma de mercancía y dinero. En cuanto forma del valor, su esencia no se reduce en absoluto a la forma equivalente general, dado que ésta última es una *función* del dinero *entre otras* (unidad de cuenta, medida del valor, medio de intercambio, medio de pago, reserva de valor, etc.). El dinero, en otras palabras, es la forma que toma el valor en determinadas relaciones de intercambio entre comprador y vendedor.

En cuanto forma del valor el dinero es la *forma de cohesión social* que caracteriza la modernidad, es decir, “un modo de contar a los individuos que los organiza en grupos y en territorios distintos, por medio de una relación entre lo privado y lo público. Precisamente en cuanto forma de cohesión social, la moneda es además (funcionalmente) instrumento del comercio, objeto de acumulación o sustento del poder; pero reducirla a tales funciones significa olvidarse de la parte esencial” (cfr. Boyer-Xambeau, Deleplace, Gillard, 1986, p. 4).

Por ejemplo, en el caso, absolutamente fundamental, del intercambio entre capital y fuerza de trabajo, el dinero es forma de un valor que *no existe en circulación* como equivalente, pero de un valor que *llegará a ser* producto del trabajo vivo una vez que la fuerza de

trabajo entre en el circuito directamente productivo comandado por el capital. Esto significa que el dinero con el cual se estipula el contrato salarial no tiene mercancía-salario equivalentes en circulación, es decir, dinero creado *ex nihilo*, medio de pago que se vuelve mercancía desde el momento en que la fuerza de trabajo deja de estar separada del capital y, comenzando a producir valor, produce también las mercancías de la canasta-salario.

Esto significa nada más y nada menos que el pago del salario *no* presupone cantidad alguna de dinero-mercancía correspondiente, dado el trabajo vivo *in actu* que produce sus mercancías-salario. La correspondencia cuantitativa entre dinero en circulación y oro detenido en el Banco central es por consiguiente irrelevante si la acumulación de capital no se detiene por alguna razón. Cuando por el contrario la circulación de los valores es interrumpida y en consecuencia se asiste a un atesoramiento a escala social, entonces la distancia cuantitativa entre dinero de papel y equivalente general revela la distancia cualitativa entre modalidad de la acumulación y fuerza de trabajo, entre proceso de valorización del capital y proceso de autovalorización de la fuerza de trabajo.

Si definimos el dinero como forma de valor, forma al interior de la cual se reencuentra un conjunto de *funciones* (entre ellas la de equivalente universal), entonces de allí se desprende que el circuito económico puede, incluso *debe* ser analizado desde el punto de vista mundial. El dinero mundial es, en suma, forma del *valor mundial*, forma de un valor en cuya producción participan economías cuya nacionalidad no deriva de la dimensión económica de la ciudadanía, sino de aquella político-estatal.

Se entiende mejor esa extraña frase de Marx: “El mercado mundial entonces constituye a su vez, conjuntamente, la premisa y el soporte de todo”. El mercado mundial es “premisas” en el sentido de que la producción de valor no es nacional sino, precisamente, mundial; pero al mismo tiempo el mercado mundial es “soporte de todo” en el sentido de que la división internacional del trabajo y la organización jerárquica de los intercambios funcionan de marco de todo el mercado mundial.

Al interior de la forma del valor mundial el peso de las diversas funciones del dinero variará históricamente según que el comercio internacional (intercambio de mercancías ya producidas) o la producción de nuevo valor sean respectivamente predominantes. En el primer caso, la función del dinero como equivalente universal tendrá un peso mayor respecto de la función del dinero medio de pago; en el segundo caso será lo contrario. En ambos casos, de todos modos, la asimetría fundamental no es en absoluto aquella entre moneda nacional y su uso en el plano internacional, sino más bien entre fuerza de trabajo y su utilización capitalista, entre salario distribuido (en sus más variadas unidades de cuenta nacionales) y plusvalía global.

Obsérvese que ya “un siglo antes del nacimiento de los bancos de emisión (por lo tanto, del siglo XVI), la moneda no se deduce al oro y la plata, sino que constituye una forma específica de interconexión entre prácticas privadas y prerrogativas públicas: *una forma de sociabilidad*. Las rupturas de fines del siglo XVI marcarán la primera crisis de esta moneda moderna, en la cual se evidenciarán los límites de su modo de funcionamiento como factor de cohesión social” (*ibídem*, p. 11). Ya en los albores del sistema monetario moderno, la existencia de una pluralidad de unidades de cuenta territorial-nacionales significa que las relaciones monetarias son internacionales *no* porque presuponen un pasaje de frontera, sino porque convierten unidades de cuenta territoriales diversas entre sí. En otros términos, la unidad de cuenta no define la nacionalidad del circuito económico, sino la interna *diversidad del espacio global de valorización* del capital.

La superposición, típica del sistema monetario dominado por el dólar, entre unidad de cuenta *nacional* y medio de pago *internacional*, si por un lado es una consecuencia de la fuerza productiva de un determinado *espacio-nación* respecto del resto del mundo, por otra parte refleja la necesidad de la economía más fuerte de evitar que el proceso de producción/circulación del valor se interrumpa en uno o más puntos del circuito mundial.

Por último, téngase en cuenta que aún bajo régimen de moneda inmaterial (inconvertible) la función del dinero equivalente general

no desaparece en absoluto con la desaparición del oro, sino que el equivalente universal es sustituido por una combinación de funciones o regímenes monetarios que, según los casos, pueden hacer las veces de talón monetario a escala mundial (por ejemplo, un régimen de cambios fijos, de cambios flexibles, de monedas fuertes, de títulos “de calidad”, etc.).

La racionalidad de la forma cíclica

“Imaginemos una comunidad primitiva de pescadores. Único bien de consumo, el pescado; única actividad productiva, la pesca. La tribu decide restringir su consumo a fin de liberar un *surplus* para mejorar sus instrumentos de trabajo y, en consecuencia, su productividad, en vistas de producir más tarde más peces. A este fin, retira un cierto número de hombres de la pesca y los pone a la fabricación de piraguas. De lo cual, disminución del consumo de bienes de consumo, aumento de la inversión, disminución de la producción de bienes de consumo, aumento simultáneo de la producción de medios de producción” (Arrighi, 1974).

¿Cuál es la “moral” de esta comunidad hipotética? Es ésta: que el sector I, productor de bienes instrumentales, no se desarrolla jamás independientemente del sector II, productor de bienes de consumo; al contrario, hace algo aún más importante: se desarrolla en proporción de la regresión del sector que produce bienes de consumo. Esta comunidad hipotética no solo *puede*, sino que *debe* hacer variar los dos sectores en función decreciente el uno del otro; es la condición necesaria de su equilibrio mismo. Esto ocurre conforme a la naturaleza de las dos cantidades en juego, porque son los dos únicos componentes de una cantidad total dada, que es el *potencial social* de la producción y no pueden, en consecuencia, más que variar en razón inversa una de la otra.

“Imaginemos ahora que sobrevengan inversores privados, que invadan la comunidad y se apropien, privatizándolas, de todas sus actividades económicas. La función fundamental es invertida: ningún

empresario privado acrecentará la producción de piraguas precisamente cuando disminuye el consumo del pescado, y nadie restringirá esta producción cuando el consumo de pescado aumenta. En las incitaciones de aquellos que ahora poseen las riendas de la decisión económica, la inversión es directamente proporcional al consumo” (*ibídem*, pp. 380-81).

El capitalista es inducido en un cierto sentido a actuar de modo inoportuno: invertir, cuando –a consecuencia de la absorción por parte del consumo final de una parte acrecentada del producto social– los medios de inversión comienzan a faltar; desinvertir, o desacelerar la inversión, cuando –a consecuencia de la reducción del consumo final– los medios para invertir son sobreabundantes. Ésta es la forma bajo la que actúa, en el plano de la realización (de la venta) del producto, la contradicción fundamental entre la producción social y la apropiación privada de la riqueza. Es así que se determina aquel desequilibrio instrumental del modo de producción capitalista, es decir, de la economía de mercado.

Es lícito preguntarse en este punto por qué jamás, *a pesar* de este desequilibrio, a pesar de la contradicción fundamental entre interés privado de los empresarios y las condiciones objetivas de la producción social, el sistema de libre mercado es bloqueado inmediatamente y para siempre. La respuesta es que, en la comunidad *capitalista* “de pescadores”, la fabricación de piraguas y la producción-consumo de pescados puede aumentar o disminuir simultáneamente (volviendo de ese modo *elástica* la suma total de piraguas y de pescados), pero con una sola condición: que exista en la comunidad una reserva de desocupados y/o una reserva de instrumentos de trabajo que se pueda movilizar y desmovilizar según las circunstancias.

Si, por ejemplo, el sistema económico es abierto, entonces, además de la reserva interna de sus fuerzas productivas, tenemos el aporte de fuerzas productivas externas bajo la forma de capitales y de hombres. Este aporte condiciona una *elasticidad suplementaria* al potencial efectivo de la producción social, es decir, de la suma de las fuerzas productivas realmente puestas a trabajar en el momento considerado.

Es esta reserva, interna y/o externa, es pues esta tendencia misma del sistema al sub-empleo lo que permite a la economía capitalista funcionar según una lógica invertida respecto de la comunidad de pescadores: en lugar de consumir en función creciente en relación con el potencial de producción y en función decreciente en relación con la inversión, produce e invierte en función *creciente* respecto del consumo agregado (consumo, se recuerda, que solo aparentemente es improductivo, dado que en realidad vehicula el *devenir productivo de la fuerza de trabajo*). Está aquí, efectivamente, el secreto del milagro económico de los treinta años gloriosos: ¡los consistentes *aumentos salariales* de aquel periodo han de hecho funcionado como *motor* del crecimiento económico, no como freno!

De todos modos, si partimos del presupuesto de que en la base del funcionamiento del circuito económico existe un desequilibrio estructural, y éste es dado precisamente por P (producción, oferta) *mayor* que R (renta, consumo), entonces el *overtrading*, en cuanto creación de renta *agregada a aquella creada directamente al interior del circuito*, permite explicar el mecanismo oscilante de la expansión y de la recesión: el *ciclo*, precisamente. El *overtrading no desequilibra el circuito sino que lo reequilibra dinámicamente*. En cuanto tal se trata de una renta agregada (creada por medio de crédito a los países importadores externos al circuito capitalista o por medio de *deficit spending* estatal) que lleva a la renta total al nivel de lo que los economistas clásicos y neo-clásicos llaman *equilibrio general*.

Pero se trata de una renta agregada que se crea *al exterior del circuito*, que presupone activamente la conciencia del *interés colectivo* del capital, una conciencia debida a que el circuito económico está, por naturaleza, constituido por un conjunto de intereses individuales que, si no son organizados en cuanto clase, no consiguen ver más allá de sus narices. Ciertamente, cada uno de los empresarios ve el salario pagado a sus empleados como un puro costo, y no como un elemento de la renta final que le permitirá vender su plusvalía.

En época fordista la fuerza propulsora del *overtrading* ha sido impresa por el *deficit spending* del Estado social, combinado con la

dinámica de los intercambios internacionales (exportaciones hacia los países periféricos según la lógica dependentista). En este caso el ciclo económico ha sido gestionado sobre la base de las indicaciones de Keynes: teniendo el sistema económico una tendencia al sub-empleo de las fuerzas productivas, la creación de una demanda agregada de parte del Estado social, de todos modos siempre al interior del contexto internacional imperialista, ha transformado los recursos humanos no ocupados en fuerza de trabajo asalariada. El ciclo económico fordista-keynesiano ha, en otras palabras, promovido la “laboriosidad general”, la tendencia al pleno empleo en los países del centro y a la desestructuración-sin-reestructuración de los países de la periferia.

Al interior del ciclo keynesiano, el umbral superior de la expansión, umbral atravesado el cual se entra en recesión, ha sido el pleno empleo. A medida que se iba acercando a este umbral, es decir, a medida que se desaceleraba la tasa de crecimiento del consumo, la tasa de crecimiento de la deuda (pública y privada) originada por el *overtrading* revelaba la aproximación del límite superior del ciclo, lo que desencadenaba a los bancos uno contra el otro en la carrera de la recuperación de los créditos otorgados durante la fase expansiva. Es así que la fase expansiva se invertía en la recesiva: cerrando las válvulas del *overtrading* se ponía al desnudo, bajo la forma de reservas invendidas, la plusvalía no monetizable. Una plusvalía compuesta predominantemente, al menos al comienzo, por bienes instrumentales.

Así como, en la época fordista, el rol del Estado social en la creación de la demanda agregada no ha jamás eliminado el rol de los países de la periferia en su calidad de salidas de mercado externas al circuito imperialista (aún donde los países periféricos han comenzado a desarrollarse económicamente, la dependencia de los países-centro ha permanecido tal cual), en la *New Economy* la financierización del ciclo económico no elimina (las redimensiona, ciertamente) las funciones precedentes del Estado social y de la economía-mundo en su rol de dispositivos de monetización de la plusvalía.

El *overtrading* de los mercados financieros, incautamente definido (en 1996, o sea cuatro años antes del inicio del derrumbe) por el

presidente de la Federal Reserve como “euforia irracional”, tiene su umbral superior no tanto en la tendencia fordista-keynesiana al pleno empleo de los recursos humanos genéricamente definidos, cuanto más bien en la tendencia al pleno empleo de los *recursos humanos cognitivos*. Cuando todo se acerca al umbral de la capacidad humana de absorber la oferta de bienes informacionales, el *overtrading* financiero, necesario en la fase expansiva para garantizar la continuidad de la expansión económica, termina invirtiéndose en la “preferencia por la liquidez”, el atesoramiento a escala social, revelando la existencia de un “cuerno de la abundancia digital”, una plusvalía informacional ya no absorbible monetariamente por la demanda existente. Es el inicio de la crisis recesiva de la *New Economy*.

Para retomar al Marx de los *Grundrisse*, la creación de dinero *ex nihilo* en su calidad de *póliza sobre el trabajo futuro*, de dinero capital que, *en cuanto tal*, puede perfectamente ser creado con independencia de la cantidad de dinero equivalente general en circulación, se bloquea en cuanto se constata una *rigidez* en el proceso de conversión de los recursos humanos genéricos en fuerza de trabajo comandada por el capital. El paradigma fordista ha estallado cuando los aumentos salariales han revelado, detrás de su función económica *positiva*, su función política por así decir *negativa*, el hecho de haber sido vehículos de crecimiento de un contrapoder obrero en el vientre mismo de una economía en expansión. El paradigma de la *New Economy*, por el contrario, entra en crisis cuando las modalidades mismas de producción de la riqueza social ponen fuera de juego al control político de las autoridades monetarias en lo que atañe a la creación de rentas (*necesarias*) para la monetización de la plusvalía, cuando el *overtrading financiero* pone en crisis la autonomía de la regulación monetaria del Banco central (cfr. Mayer, 2001).

Es difícil sustraerse al encantamiento de la comparación entre la fiebre de los títulos tecnológicos de fines de los años noventa y la manía de los tulipanes en la Holanda de las primeras décadas del siglo XVII. “La más espectacular, y ciertamente la más alarmante de estas explosiones especulativas –escribe Simon Schama–, fue la gran

manía de los tulipanes de 1636-37. Ha sido objeto de numerosos escritos maravillados y divertidos por la aparente incongruencia entre la banalidad de la flor y la extravagancia del tratamiento que se le ha dado. Solamente una cultura profundamente burguesa, parecen querer decir, podía escoger al humilde tulipán –en lugar que, por ejemplo, las esmeraldas o los sementales árabes– como trofeo de la especulación. Pero en el siglo XVII los tulipanes no tenían nada de burgueses. Eran, cuanto menos al comienzo, exóticos, seductores e incluso peligrosos. Y precisamente en el momento en que su rareza pareció pasible de domesticación por un mercado de masas se realizó el potencial de una demanda en rápida alza. Fue esta transformación, de ejemplares para entendedores a bienes accesibles a todos, la que hizo posible la manía” (Schama, 1998). Aunque la explicación histórica de la crisis de sobreproducción de los bulbos holandeses y de la burbuja especulativa que la acompañó no sea aún del todo clara, según algunos estudiosos parecería que, detrás del uso masivo de instrumentos financieros como las *options*, existe el objetivo de determinados grupos económicos de impedir a un número creciente de personas entrar en un mercado que hasta entonces había estado cerrado. Lo que sucede en el momento en que los tulipanes se transformaron en bienes estandarizados accesibles a todos.

Durante los años noventa las nuevas tecnologías han representado el *general intellect* tanto en la doble dimensión cooperativa y liberadora (en este sentido véase la bella reconstrucción histórico-cultural de la revolución informática de Marco Revelli, *Oltre il Novecento*, parte II, *I dilemmi dell'uomo flessibile*), como en la forma de títulos bursátiles, de *chance* de riesgo. Para muchísimos jóvenes la Silicon Valley ha realmente funcionado como país al cual emigrar. Allí se han ido para poner a prueba, para poner a trabajar su específica, singular cualidad cognitivo-productiva. La “banalidad” de la computadora, su ser fuerza de cooperación reticular *inmediata*, ha funcionado de palanca para una producción teóricamente ilimitada de bienes inmateriales. En un cierto sentido, el *general intellect* ha sido importado “del exterior” del circuito económico, un poco como en la era industrial

se importaban los inmigrantes en el momento en que, al interior del circuito capitalista, todos los recursos productivos inutilizados habían sido empleados y, políticamente, los salarios no podían crecer más, ni siquiera nominalmente.

La *estandarización* de los bienes tecnológicos, que ha transformado a los mercados financieros en dispositivos de creación de réditos/rentas a escala social (en tanto inícuo), merece alguna reflexión. Si, como dice Rifkin, “en la *New Economy*, el acceso temporario a bienes y servicios –en forma de alquiler, arrendamiento y similares– se vuelve una alternativa cada vez más atractiva respecto de la adquisición y de la posesión a largo plazo” de las mercancías, sean ellas bienes de consumo o bienes instrumentales (materiales o inmateriales); si la nueva propiedad capitalista se da como control de los estilos de vida, (la mercancía “no es más expresión de un estilo de vida, sino, por el contrario, el estilo de vida se vuelve representación social de la mercancía”), entonces de todo esto se desprende que la mercantilización de las diversidades culturales, sexuales, económicas, étnicas, de la fuerza de trabajo se basa en un *presupuesto lingüístico* de la fuerza de trabajo. No ésta o aquella lengua o cultura, sino lenguaje *en general*, es decir, capacidad de transformarse en estilos de vida comandada por el uso/consumo de ésta o de aquella mercancía.

Este aspecto permite entender la teoría de los *rendimientos crecientes* puesta en escena por la *New Economy*. Una innovación, en tanto banal o casual, no podría difundirse acumulativamente como mancha de aceite si no existiese ya la capacidad (lingüística) de metabolizarla socialmente. “A quien tiene le será dado”, dice Brian Arthur, estudioso de la complejidad cercano al Instituto de Santa Fe. Para explicar la teoría de los rendimientos crecientes, el primer ejemplo que generalmente se hace tiene que ver con el teclado estándar QWERTY de todas las máquinas de escribir (el nombre está formado por las primeras seis letras de la primera línea del teclado, para los italianos es QZERTY). “¿Es éste el modo más funcional de disponer los caracteres sobre el teclado de una máquina de escribir? No seguramente. Un ingeniero de nombre Christopher Sholes

proyectó en 1873 el teclado QWERTY precisamente para frenar a los dactilógrafos veloces: en las máquinas de escribir de entonces, si el dactilógrafo tecleaba muy deprisa, los martillitos de las teclas tendían a encastarse en la placa que servía de guía a los caracteres. La Remington Sewing Machine Co. puso en marcha una gran producción de máquinas dotadas de un teclado QWERTY, por lo que muchos dactilógrafos se volvieron prácticos. Como consecuencia otras sociedades comenzaron a producirlas, y otros dactilógrafos adquirieron familiaridad con aquella particular disposición de las teclas, que ha entrado en el uso común” (Waldrop, 1996, p. 45).

Una empresa que produce bienes inmateriales a costos marginales próximos a cero, para realizar ganancias tiene absoluta necesidad de masificar el acceso a los nuevos productos. La teoría de los rendimientos crecientes se refiere a competencias lingüísticas *generales* (el teclado QWERTY, *frenando* la velocidad de tecleo de los dactilógrafos más calificados, ha permitido “poner a trabajar” la capacidad lingüística de la población mundial). Pero al mismo tiempo, los rendimientos crecientes *presuponen* el monopolio sobre las innovaciones, la propiedad intelectual sin la cual la competencia lingüística general trae el riesgo de transformarse en apropiación de masas de la riqueza reproducible. En otras palabras, el trabajo lingüístico del dactilógrafo abstracto “que no es ninguno de nosotros” debe volverse *trabajo asalariado*.

Desde los primeros años ochenta a hoy, en EE. UU. el número de patentes autorizadas por el gobierno se ha duplicado. En 1999 había 161.000 autorizadas. Para defenderse de competencias internas y externas, como los productores asiáticos de semiconductores, el *business* norteamericano de las nuevas tecnologías se ha hecho cada vez más agresivo. Y es el Congreso norteamericano el que, con la constitución de una corte de apelación para las demandas de patentes en 1994, ha impreso una aceleración a la política de las patentes. Si en la época fordista las patentes eran consideradas sobre todo instrumentos en manos de sociedades monopólicas, con la *New Economy* el patentamiento se ha vuelto el instrumento para asegurar el control capitalista sobre el *general intellect*. La sentencia contra Bill Gates ha revelado la

contradicción política entre la necesidad de asegurar las ganancias con la fijación estatal de la propiedad intelectual y la necesidad de asegurar la innovación manteniendo abierta la trama de la competencia.

Atesoramiento y multitud

Resumamos lo que hemos venido diciendo acerca de la racionalidad de la forma cíclica.

El sistema económico puede reproducirse a condición de que sea empujado por un conjunto de elementos motores que hemos llamado *overtrading*. En la *New Economy* los mercados financieros han jugado un rol central en la creación de rentas agregadas (*overtrading*), modificando de modo radical la forma del ciclo de la economía a escala global.

En la economía capitalista se puede solo invertir en función creciente del consumo final, por lo tanto –paradójicamente– en función decreciente del ahorro. Llegado a un nivel determinado de empleo esto es una imposibilidad lógica. Refleja la contradicción entre la incitación a invertir, que es directamente proporcional al consumo, y los medios materiales de esta inversión, que por el contrario son inversamente proporcionales al mismo consumo. El sistema puede resolver esta contradicción modificando el nivel de empleo en el mismo sentido de la expansión o de la contracción.

El ciclo económico, gracias al *overtrading*, se encuentra en un estado de equilibrio inestable. Se mueve en un sentido u otro, se expande o se contrae, contradiciendo su propia racionalidad: el desarrollo de las fuerzas productivas (de la composición orgánica del capital).

La revolución tecnológica que caracteriza a la *New Economy* ha modificado la naturaleza del ciclo económico en el sentido de que la facilidad de invertir en tecnologías *high tech* (financierización, abundancia de capitales de riesgo, deflación, bajo costo del dinero, afluencia de capitales del resto del mundo, dólar fuerte, imaginario, etc.), si por cierto dinamiza la fase expansiva, se enfrenta sin embargo contra un

nuevo umbral de saturación (nuevo respecto de los clásicos umbrales de saturación determinados por salarios, nivel de empleo, inmigración de activos externos). Este nuevo umbral es *la capacidad de absorción/consumo de los productos de las nuevas tecnologías: la información*. En los ciclos económicos precedentes el aumento del sector I, productor de medios de producción, era inhibido por el creciente debilitamiento del consumo final, debilitamiento que aumentaba a medida que se acercaba al umbral del pleno empleo. En el nuevo ciclo económico las inversiones en nuevas tecnologías pueden crecer más allá del umbral del pleno empleo, sea porque las nuevas tecnologías tienen costos decrecientes, sea porque los productos de las nuevas tecnologías tienen rendimientos crecientes a costos marginales iguales a cero, sea porque la naturaleza lingüística de las nuevas tecnologías determina un mercado potencial de dimensiones prácticamente infinitas (baste pensar en todos aquellos que aún no están en red en los países desarrollados y, con mayor razón, en los emergentes o pobres). El umbral que marca el límite superior del ciclo de la *New Economy* ya no es el consumo material determinado por el nivel de empleo (esto es, la capacidad de gasto final), sino el *consumo inmaterial*, la cantidad de “tiempo que queda” en una sociedad en la cual la mayor parte del tiempo es usada para conseguir una renta para el consumo material. Una economía en la que los bienes informacionales son estratégicos necesita tiempo de atención.

Desplazar este umbral hacia arriba para ganar en fuerza expansiva significa *inventar un welfare global* en el que la creación de rentas para emplear los recursos humanos inutilizados apunte a la *producción de tiempo libre*, tiempo de distracción de la economía material, tiempo anti-económico. Lo que necesita la nueva economía es tiempo anti-económico.

En la *New Economy* se advierte la aproximación al umbral superior (aquel que define el inicio de la fase recesiva) cuando la relación entre precio de los títulos y ganancias (*price/earning ratio*) indica una tasa de ganancia media por número de años demasiado elevada para el inversor medio. Es éste el momento en que la autorreferencialidad

de los mercados multiplica el riesgo de iliquidez a escala social. Se dispara el atesoramiento (marxiano), o la preferencia por la liquidez (keynesiana); es decir, la abstención de la inversión. Obsérvese que, en confirmación de la tesis del desequilibrio estructural entre oferta y demanda, dicha abstención ocurre cuando ya se ha tocado con la mano la dificultad de realizar las ganancias, es decir, cuando ya se ha asistido a una acumulación de reservas invendidas. En resumen, no es la preferencia por la liquidez la que rompe la igualdad entre oferta y demanda, sino que es en cambio la existencia de una desproporción entre oferta y demanda la que genera la preferencia de la liquidez en la fase terminal del ciclo económico. La anulación del *overtrading*, en efecto, pone al desnudo la existencia de un excedente, de una plusvalía, teóricamente inexistente si el ciclo se hubiese desarrollado sobre la base de la igualdad entre oferta y demanda. Es por esto, por otra parte, que en la *New Economy* transcurre un tiempo relativamente largo (casi un año) entre la denuncia de un *p/e ratio* medio excesivamente elevado y el inicio de la verdadera fase recesiva. Los primeros en hacer los gastos del *buyer's strike* son los sectores que más han arrastrado hacia arriba el *p/e ratio*; esto es, en la *New Economy*, los títulos de las empresas del sector de bienes instrumentales comunicativos (bienes instrumentales industriales, con computadoras y periféricos, equipamiento electrónico, con telecomunicación y semiconductores, servicios de comunicación: en el año 2000 estas tres ramas industriales han generado en conjunto el 3,5% de todas las ganancias norteamericanas, pero desde fines de 1997 a mitad del año 2000 sus ganancias han disminuido en un 70%).

En la *New Economy* la centralidad y capacidad de penetración de los mercados financieros cambia sustancialmente la naturaleza del atesoramiento. En una economía fuertemente financierizada la preferencia por la liquidez, es decir, la venta de títulos para recuperar la posesión del dinero-capital anteriormente inmovilizado, *no* puede ser realizada por todos en el mismo momento. Para vender se necesita que haya alguien que compre. A escala global esto es tanto lógica como realmente imposible. Esta “paradoja de la liquidez” revela la

contradicción entre valor económico y valor financiero: los títulos bursátiles son una abstracción de algo bien concreto, del capital físico inmovilizado que produce bienes y servicios. La inmovilidad del capital productivo es un dato que la liquidez de los títulos, la movilidad del capital líquido, no puede modificar. No existe liquidez global porque, globalmente, el mercado está irremediablemente comprometido con los enfrentamientos del capital productivo. “La liquidez –como dice Orléan– es solamente un proceso de relocalización de la propiedad de las empresas entre inversores” (Orléan, 1999, p. 47). Los que pierden son solo los inversores que no tienen poder, los accionistas que no pueden ejercer su poder sobre la propiedad del capital productivo. El atesoramiento implica en definitiva un desplazamiento de riqueza material de la masa de los pequeños accionistas a los nuevos propietarios del capital productivo.

El atesoramiento revela también la contradicción entre racionalidad individual y racionalidad colectiva. Lo que es racional a nivel individual (vender cuando se piensa que el crecimiento de un título haya alcanzado su ápice), no lo es a nivel colectivo (si todos venden en el mismo momento no hay posibles compradores). Con la preferencia por la liquidez el actuar de modo gregario de la opinión pública se invierte en su opuesto, en la *racionalidad de la multitud*. Una racionalidad perdedora mientras el peso del capital físico inmovilizado continúa haciendo del atesoramiento un proceso de relocalización de la propiedad privada. Pero una racionalidad, la de la multitud (para entendernos, como el exacto opuesto de la *comunidad financiera*), *innovadora* cuando la producción de la riqueza se concentra en el *general intellect*, en la *cooperación del trabajo vivo* que no tienen ningún capital físico inmovilizado por fuera del cuerpo de los agentes del *general intellect* mismo (en este sentido las empresas *Dot Com* son una prefiguración del *general intellect* hecho empresa social). En este caso, atesoramiento significa preferencia por algo más abstracto aún que la liquidez, significa demanda de la riqueza de las riquezas: de la libertad de la cooperación social, de la libertad de los lenguajes que la atraviesan, de la libertad de las singularidades que la constituyen. De la propiedad del cuerpo de la multitud.

Atesoramiento y pánico

Históricamente, el pánico funciona como factor de atesoramiento a escala planetaria. Pero, a pesar de la seriedad de las crisis que desde hace una década aguijonean el devenir de la *New Economy*, no deja de impresionar la reducción de este factor, del pánico.

Preguntémosnos entonces: en la época de la *New Economy*, ¿a qué Pan, Dios-chivo de la naturaleza, remite la experiencia pánica, aquel episodio de fuerte ansiedad generado por un temor tan insoportable como para impedir organizar el pensamiento y la acción, capaz de despersonalizar, de inducir a comportamientos impersonales y al mimetismo de masas? ¿Cuál es la “naturaleza bruta” que produce, *pone a la luz*, el instinto del “todo o nada”, que “libera” la angustia latente? “Si Pan es el Dios de la naturaleza “dentro de nosotros”, entonces él es nuestro instinto” (Hillman, 2007).

Ya el hecho de que Pan, a pesar de su mitológica “naturalidad”, sea una criatura que no existe en el mundo natural (es, efectivamente, medio hombre y medio animal), es decir, que sea una criatura totalmente *imaginable*, permite definir la “naturaleza bruta” que está dentro de nosotros y que nutre nuestro instinto como una *metáfora*. Como explica Jung, si el instinto actúa y *al mismo tiempo* forma una imagen de su acción, es decir, produce su representación, entonces el “estar en poder de” y la despersonalización que trae con sí el pánico constituyen la experiencia de un comportamiento sincrónicamente primario e inteligente. Hay un método en el pánico.

A esta paradójica conclusión se ha llegado estudiando la genealogía de las crisis financieras, de la crisis de 1929 en particular, como explosión de la misma *racionalidad* de la especulación, la actividad que, como ha descrito Keynes, consiste en prever la psicología del mercado, en “adivinar mejor que la muchedumbre lo que la muchedumbre hará”. “Sabido que nuestro juicio no vale nada –escribe Keynes– buscamos recurrir al juicio del resto del mundo, que quizás está mejor informado. Es decir, buscamos adaptarnos al comportamiento de la mayoría o de la media. La psicología de una sociedad de

individuos, cada uno de los cuales busca copiar a los otros, conduce a lo que podríamos definir un juicio convencional” (Keynes, 1937).

La *relación mimética* entre el sujeto económico individual y los otros (la “muchedumbre” agresiva de los inversores/especuladores) tiene en el déficit de conocimiento de cada uno su racionalidad. Cuando los indicadores convencionales, que representan los valores medios, no reflejan ya la lógica de funcionamiento del sistema económico, cuando la opacidad típica de los mercados financieros induce a comportamientos cuya racionalidad se ha ya desfasado respecto de la transformación económica en curso, el comportamiento mimético amplifica la crisis, revelando de ese modo la lógica contradictoria que subyace al proceso económico, la inmanencia de la crisis en el desarrollo. La modalidad de funcionamiento del pánico es por consiguiente *presupuesta* a la crisis pánica.

Hasta cuando podemos confiar en que la convención, en tanto arbitraria, será mantenida, el comportamiento mimético es totalmente racional. “Pero no hay que sorprenderse que una convención, arbitraria si se consideran las cosas desde un punto de vista absoluto, tenga sus puntos débiles” (Keynes, 1937). La explosión pánica, la carrera insensata a las ventanillas para recuperar la posesión, en forma de dinero, de la propiedad percibida como “en riesgo”, no es otra cosa que la revelación de la naturaleza pánica del modo de producción capitalista, en su intrínseca precariedad. En la demanda pánica de dinero se manifiesta el carácter contradictorio de la economía de mercado: cada uno es remitido a su propiedad y, simultáneamente, se encuentra más cercano de los otros a causa de los efectos miméticos, del contagio y de las reacciones que él suscita (Orléan, 1988).

La violencia de la crisis, lejos de reflejar la irracionalidad de la “naturaleza bruta” que está dentro de nosotros, representa el miedo de la inadecuación de las convenciones y de los poderes instituidos en el saber gestionar las transformadas condiciones sociales del desarrollo económico. Al mismo tiempo, la utilización “exuberante” por parte de individuos o grupos de las ideas surgidas de los procesos de transformación en acto representa el deseo latente de perder toda

autoridad, de emanciparse de la esclavitud del pasado. “El Terror de 1793 ¿no es al mismo tiempo el apogeo de los terrores sagrados y el anuncio de su muerte? Si el espíritu religioso inspira aún todos los hechos y los actos de la Revolución, él está también muriendo, como demuestra el fracaso de la fiesta revolucionaria organizada por Robespierre” (Dupuy, 1991).

La equívocidad del sentido en el concepto de pánico, la confusión entre el verdadero nombre y la falsa alarma, ha llevado al coronel Chandessais, estudioso de las catástrofes, a concluir de modo categórico que “el pánico no existe”. Incluso en Hiroshima “el pánico que ha hecho que algún japonés se arroje en un lago es dudoso” (Jeudy, 1997). Existen solo imágenes del pánico y la fascinación suscitada por estas imágenes. El origen del pánico depende por consiguiente siempre de una *modalidad* de alarmas y de la *interpretación* de señales de peligro. En esto reside precisamente la *dimensión lingüística* del pánico, el ser el pánico un “juego de palabras”. Considerado al mismo tiempo como la esencia de las Masas y la imagen de su disolución, como el origen del ser y su destrucción, el pánico es la imagen de la *desarticulación del lenguaje* y de las representaciones. El estar en poder del pánico, mucho más que hipersudoración, palidez, palpitations, disnea y temblor, quiere decir *perder el uso de la palabra*. El miedo es tal que no logra precisarse en ningún objeto de referencia del cual defenderse, lo que equivale a *no poder ya producir representaciones*.

La desarticulación del lenguaje define las coordenadas de la experiencia pánica en la sociedad posfordista (Virno, 1994). También en ella la “naturaleza bruta”, el dios Pan que, según el principio junguiano de sincronicidad, conecta la naturaleza “dentro de nosotros” con la naturaleza “de allá fuera”, es definida como un modo de manifestarse del mundo en general. Pero en la sociedad posfordista el mundo en su totalidad, el contexto en el que es colocado cada ente, en el que suceden todos los hechos y en el que resuena todo discurso, es un mundo genuinamente *lingüístico*. El lenguaje, la trama comunicativa y discursiva que envuelve como un gran tejido al mundo en su totalidad, es el “lenguaje bruto” con el cual percibimos el contexto material

y tenemos experiencia del mundo. El lenguaje *en general*, el lenguaje como *facultad* o capacidad de comunicar, es lo que tenemos miedo de perder. En el contexto posfordista en que el lenguaje se ha vuelto en todos los sentidos un instrumento de producción de mercancías y, por lo tanto, la condición *material* de nuestra vida misma, la pérdida de la facultad de hablar, de la “capacidad de lenguaje”, significa pérdida de pertenencia al mundo como tal, pérdida de lo que pone en común a los muchos que constituyen la comunidad.

En el momento en que el pánico se manifiesta con la pérdida del uso de la palabra, como desarticulación del lenguaje, incapacidad física de denominar o recordar los objetos (afasia o disfasia), es la facultad del lenguaje, el lenguaje como posibilidad de existencia lo que tememos perder. La experiencia afásica, descrita por Jakobson (1974) como “evasión de la identidad hacia la contigüidad”, como fuga de la referencialidad del lenguaje a la contextualidad, remite precisamente a la relación entre lenguaje y mundo. Cuando se está en poder del pánico se huye hacia ningún-lado, hacia dondequiera que sea, se busca reparo en el mundo en su totalidad. Es esta fuga masiva hacia el mundo sin forma la que atasca las vías de salida, demostrando cuán estrecho es el espacio cuando todos pertenecen al mismo contexto lingüístico, cuando todos tienen el mismo miedo de ser privados de la misma propiedad, de la misma facultad del lenguaje. Como ha escrito Virno, “el temor pánico no es la consecuencia de una fractura entre la biografía individual y las potencias impersonales que rigen la sociedad, sino, por el contrario, él brota precisamente de la calamitosa inherencia del individuo al *general intellect*. O mejor, de una inherencia que es calamitosa porque priva de un ordenamiento espacial” (1994, p. 79).

En una situación de pánico, por ejemplo un incendio en un cine, el otro se vuelve de improviso un verdadero enemigo; en medio del riesgo de ser atropellado, de sofocarse, cada uno de sus gestos es un atentado a mi cuerpo. Es como decir que el uso *privado* del *general intellect* se choca con su naturaleza *social*, el cuerpo individual que encarna la división del trabajo lingüístico ve el cuerpo del otro como

un obstáculo. Solo en apariencia el cine era el espacio dentro del que muchos ejercitaban su facultad lingüística.

Los estudiosos de las catástrofes sostienen que cuanto más rechazamos creer la inminencia del peligro, y no queremos abandonar los propios bienes, más se previene la eventualidad de un riesgo y, por consiguiente, de una posible catástrofe. En un contexto eminentemente lingüístico, en el que se trabaja comunicando, la resistencia que previene la eventualidad de un riesgo es posible si se está en condiciones de distinguir las falsas alarmas de las verdaderas. La capacidad de interpretar los indicadores, los *benchmarks* que, en la forma de simples números, resumen un conjunto complejo de variables interpretativas sobre la base de una racionalidad compartida, es posible solo si la resistencia del individuo es *al mismo tiempo* resistencia de muchos, solo si la interpretación de las señales de un peligro de catástrofe sucede con el uso del lenguaje que pone en común y *preserva* la multitud.

En un contexto de alto riesgo sistémico (lingüístico y global, como es el sistema posfordista de producción y circulación de las mercancías), la *resistencia lingüística* es potente, esto es, racional y autónoma de las falsas señales, si consigue contrarrestar el lenguaje dominante sin por esto reproducir otro lenguaje totalizante, si funciona como una “máquina de guerra” que no reproduzca en negativo aquello a lo que se opone, la homologación catastrófica de las acciones individuales, sino la implosión del reino de los significados, de las equivalencias y de las identidades. La comunidad como pueblo es catastrófica, mentalmente enferma, la comunidad como multitud posee buena salud “aún si todo termina mal” (Deleuze, 2000).

¿Pero de qué modo en la sociedad posfordista, caracterizada por una elevada complejidad sistémica –la cual por definición los indicadores comúnmente utilizados no llegan a representar plenamente–, la racionalidad del comportamiento mimético consigue proteger a la comunidad de la multitud de las falsas alarmas y de las representaciones estereotipadas de pánico que los medios masivos ponen continuamente en escena? ¿Cómo nos protegemos del pánico cuando todo

parece colaborar a crear las condiciones óptimas para comportamientos miméticos que traen el riesgo de producir verdaderas catástrofes?

La pregunta no presupone una implícita remoción de la historia de los daños sociales, culturales, económicos y ecológicos producidos durante elecciones políticas irresponsables, elecciones *concretas* que han creado y difundido el sentimiento de que un desastre inminente podría aniquilar el mundo en el cual vivimos (Davis, 2002). Es preciso en cambio demostrar cómo sería posible evitar la injusticia social y el desorden natural al interior de la misma lógica que convierte la angustia en pánico, la acción de la multitud en comportamiento uniformador y por ello mismo catastrófico.

La crisis asiática, el *millenium bug* de fin de milenio, la misma crisis de la *New Economy* demuestran que los escenarios de hundimiento financiero y de catástrofe informática, repetidamente puestos en escena por los medios masivos, no han provocado comportamientos pánicos. Por ejemplo, durante la crisis asiática los analistas han sido sorprendidos por la sagacidad de millones de ahorristas que, aunque bombardeados por señales de riesgo sistémico, no se han precipitado a retirar sus haberes de los fondos de pensión o de inversión. El clima de catástrofe inminente creado por el síndrome del *millenium bug* no ha creado el comportamiento contagioso que se podía legítimamente temer y que, independientemente de la verdad o falsedad del peligro, habría *de hecho* provocado la catástrofe, la habría vuelto inevitable y seguramente destructiva del bienestar.

La euforia de los mercados bursátiles pone en escena la posibilidad del hundimiento financiero mundial. Los indicadores económico-financieros y las comparaciones con la estructura bursátil de los años veinte autorizan a temer un hundimiento de grandes proporciones. En situaciones de este tipo, la razón de aquellos que, en el aumento de los valores de las acciones, ven reflejada no la irracional exuberancia de la especulación sino el aumento real de la productividad social, no alcanza en absoluto para protegerse del riesgo de catástrofe. No se vence jamás contra la muchedumbre, y raros son los ejemplos de aquellos que arriesgan a vencer contra la lógica de las “expectativas racionales” del mercado.

El problema no atañe ni siquiera a la relación entre objetividad y subjetividad, entre análisis de la economía real y del sistema financiero correspondiente a la misma, por un lado, y el cambio de la “semántica del riesgo” por el otro. La difusión social de la orientación al riesgo, la coacción al riesgo en una economía monetaria en que el “crecimiento sin inflación” obliga a desviar los capitales directamente sobre empresas cotizadas en la bolsa, hace cada vez más difícil la distinción de Luhmann (2007) entre riesgo y peligro, sistema y ambiente, operación y observación. Quien se expone a elevados riesgos derivados de su decisión de invertir en títulos accionarios debería, según la sociología del riesgo luhmaniana, reaccionar de un modo totalmente distinto al peligro de daños a su cartera de acciones resultantes de la euforia de la bolsa y de la lógica mimética que la presupone. Si así fuese, las maniobras del Banco Central para reducir los peligros de un ambiente bursátil contaminado deberían contribuir a la reducción de la tendencia al riesgo de los participantes individuales del juego de la Bolsa.

El problema es que, incluso queriendo fijar una proporción diferente entre valores reales y valores financieros, el aumento de las tasas de interés de parte del Banco Central parece no bastar para convencer a los inversores de cambiar de idea, de desplazar sus ahorros a títulos menos remunerativos pero más seguros. Para restablecer la relativa autonomía de las autoridades monetarias (esto es, del Estado) es necesario que la multitud se someta frente a la *unicidad* de los indicadores monetarios. Para “normalizar” los mercados, para regularlos por encima de las autoridades centrales, es necesario *provocar* una catástrofe, generar un pánico tal como para uniformar el comportamiento de los muchos, tal como para transformar la multitud en pueblo unido por la misma lógica.

La *crisis de la soberanía* monetaria, la incapacidad del Banco Central de incidir sobre agregados monetarios no agota el rol del Estado en su función de prestador de moneda legal “en última instancia”, sino que lo subsume a los procesos de valorización financiera volviendo a la política monetaria una variable dependiente de los mercados bursátiles. La arquitectura de la producción y del intercambio de la riqueza

posfordista ha construido *en el* lenguaje el *espacio* de la multitud. La multitud es la efigie del dinero, la forma de su soberanía. Después de haber matado al dios Pan, la multitud debe aprender a protegerse de los Dioses momentáneos que se comportan como duendes en los acontecimientos accidentales.

Recambio y *general intellect*

El 7 de agosto de 2001 el “Financial Times” publica un artículo de Richard Tomkins con un título ya reconocible globalmente, *Nologo*. Desde hace meses el libro de Naomi Klein es un *best seller* mundial, pero la autora no es citada por el editorialista del diario, como si la política de lo simbólico fuera considerada una característica saliente del movimiento de lucha del “pueblo de Seattle”. La finalidad del análisis del “Financial Times” es demostrar, sobre la base de datos publicados por “Business Week”, que la crisis/transformación de la *New Economy* es bastante más eficaz que cualquier *black bloc* enfrentándose con el *bancomat* de una banca global. De las 74 marcas incluidas en la clasificación de 2000-01, 41 han perdido valor y en total la pérdida ha sido del 5 %. Desde marzo del año 2000, fecha del inicio de la crisis, 49 mil millones de dólares de capital simbólico se han esfumado. El hundimiento concierne no solo a los iconos del capitalismo digital, como Amazon.com, Dell, Nokia, sino también al logo de empresas consolidadas de la *Old Economy*, como Coca Cola (5 % de pérdidas), McDonald’s (9 %), Gillette (12 %) y Nike (5 %).

Una crisis del capital simbólico (del valor de las *brand*) de estas dimensiones no era ni siquiera imaginable en los años noventa. Después de la caída del muro de Berlín las marcas de las multinacionales estadounidenses, hasta entonces vistas como frutos prohibidos, eran tomadas por asalto por millones de nuevos consumidores de los países ex socialistas. Pero en la segunda mitad de los años noventa el enamoramiento con los símbolos del capitalismo global da evidentes signos de crisis. La marca *local* tiene mejor consideración que la marca

global. Consumidores y productores prefieren los símbolos de actividades productivas nacionales. ¿Por qué malvender a los *yankees* la herencia nacional? En pocos años los efectos de la norteamericanización de los países ex socialistas parecen despertar un cierto revanchismo. En el año 2000, en China *todos* los diez productos más publicitados, entre ellos Coca Cola y Procter&Gamble, tenían *brands* locales.

En otras palabras, el logo parece destinado a regionalizarse. Ciertamente, las multinacionales no se están retirando de los mercados emergentes. Aunque si, en julio, McDonald's decide cerrar 250 restaurantes en los países emergentes y Procter&Gamble limita capacidades productivas en el extranjero para concentrarse en Norteamérica, la crisis del logo global señala un replanteo estratégico similar al provocado por el “viernes negro de Marlboro” de 1993: “en los seis años anteriores a 1993, Nike pasó de valer 750 millones de dólares a 4 mil millones, y la empresa de Phil Knight Beaverton, de Oregón, salió de la recesión con beneficios incrementados en un 900% respecto a sus comienzos” (Klein, 2001, p. 35). De aquel momento en adelante, dice Klein, la marca se vuelve una “esponja cultural, capaz de absorber del ambiente y de modelarse”, de emanciparse de la fábrica y de los confines nacionales para mercantilizar deseos, imaginarios, estilos de vida, para *capitalizar lo inmaterial*.

La crisis del logo de 2001 revela el aumento de complejidad del *mass marketing*. Según Martin Henley, presidente de un centro londinense de estudios de previsión, “las personas no quieren ser vistas como “normales” –todas quieren ser vistas como individuos”. A la regionalización simbólica de la economía global corresponde la *individualización* del capital simbólico en los países desarrollados, la *mass customization*. Por una parte, el crecimiento anual de la oferta de nuevos productos (solo en EE. UU. en el año 2000 han salido al mercado 31432 nuevos productos) es tal que el capital simbólico se ve obligado a desarrollar estrategias “locales” de distribución. Por otra parte, esta microfísica del capital simbólico es el resultado del proceso de *singularización* del ciudadano–consumidor, de su éxodo de imaginarios demasiado colectivos, de formas de vida demasiado globales.

Paradójicamente, la localización/regionalización del *branding* señala la crisis del imaginario comunitario. El *pueblo* de los consumidores, que en los años noventa la política del *branding* de Nike ha explotado globalmente, ha terminado volviéndose una multitud de resistencia contra la espiritualización de las formas de vida.

El “pueblo del *nologo*” ha venido constituyéndose con prácticas de lucha contra la privatización del espacio público, contra la mercantilización simbólica operada por las multinacionales productoras de bienes de consumo. Las luchas contra el logo y el circuito mundial de explotación de la fuerza de trabajo descritas por Klein han funcionado de palanca del crecimiento global de un movimiento “anti-global”. Por esta razón, según Luisa Muraro, el *nologo* del movimiento remite a una política “que no se esconde sobre la economía ni se limita a corregir la economía con derechos, sino que se apoya en sus deseos y sus relaciones, por un sentido más libre y personal del vivir y de la convivencia”. El capital simbólico global, abandonando el nivel macro y actuando sobre el micro, de los deseos y de la necesidad de relaciones, revela no tanto una (ya consumada) conciencia de la centralidad del accionar comunicativo-relacional “del consumidor”, sino más bien la búsqueda de estrategias para mercantilizar el imaginario de la multitud.

La crisis global del logo, en otras palabras, sugiere que es sobre el terreno de la definición *política del cuerpo* de la multitud que se juega el futuro del movimiento de lucha. ¿Cuál es la política de lo simbólico de un movimiento que, criticando el uso capitalista del imaginario social, ha conseguido volverse un movimiento global? ¿Cuál es el cuerpo del movimiento que se ha organizado y concretamente ha luchado sobre el plano lingüístico-simbólico?

En un editorial de título cínicamente provocativo, *Prologo*, que imita el análisis económico del “Financial Times” y de la misma Naomi Klein, “The Economist” demuestra ser perfectamente lúcido sobre lo que se pone en juego (8 septiembre 2001). El logo es *poder* del consumidor sobre el productor, un poder basado en la confianza, la fidelidad, la lealtad de los consumidores que las empresas capitalistas

deben conquistar *trabajando* duro sobre el plano lingüístico-comunicativo. Un poder, el del logo, que ha literalmente *constituido* el espacio de la economía global, llevando a territorios desconocidos las mercancías fabricadas y por esto *conocidas* por los asalariados de las economías más desarrolladas. Por esta razón, escribe “The Economist” con no poca ironía, la lucha *contra el logo* ha permitido al movimiento de protesta de la globalización darse a conocer en todo el mundo. Es como decir que el poder del logo consiste en establecer una relación simétrica o, peor, *dialéctica* entre logo y nologo, entre potencia del capital y “globalización desde abajo”, entre *valor de uso* de las mercancías y cuerpo vivo del movimiento (un problema del que Klein es políticamente consciente y que permanece siempre en el trasfondo de las quinientas páginas de *Nologo*).

Los límites del movimiento anti-global son por consiguiente *políticos* en el sentido de que, buscando ampliarse sobre el terreno de la política de lo simbólico del poder, se ha chocado con los límites de su análisis del funcionamiento del capitalismo global. La dimensión global del movimiento anti-global se arriesga así a reducirse a la de un movimiento de contestatarios, un movimiento por definición minoritario precisamente cuando alcanza el máximo de visibilidad mundial, con sus líderes envueltos en una lógica de negociación decididamente vacua. La oleada de aperturismo (del FMI, de la OMC, de los gobiernos nacionales, del “Financial Times” y del “Economist”), la búsqueda del dialogo con el movimiento gira sobre sí misma. *Después* de Génova, el paquete de medidas acordado entre el FMI y el gobierno argentino, con las cláusulas (¡“democráticamente” propuestas al FMI por el mismo ministro de economía Cavallo!) del *déficit cero* y de la transferencia a las autoridades locales del retiro fiscal de dinero, es *todavía más liberal* que todas las medidas de “ajuste estructural” impuestas por el FMI a los países asiáticos o latinoamericanos *antes* de Génova.

El análisis de la génesis de la crisis de la *New Economy* permite determinar la diferencia específica entre globalización capitalista y movimiento de lucha global. Como hemos buscado demostrar, la *New Economy* tiene esto de peculiar: es un modo de producción capitalista

atravesado por la comunicación, por la *fuerza productiva* del lenguaje, tanto en la esfera directamente productiva de mercancías como en la monetaria y financiera. Por lo tanto, es al interior de las coordinadas lingüísticas del sistema de producción y de distribución de la *New Economy* donde hay que buscar las contradicciones y las formas del conflicto social.

Hemos visto como la *attention economy* sería el resultado de la tasa de crecimiento de los dispositivos tecnológicos de acceso a las informaciones y de la necesidad de proveer los bienes y servicios ofertados con dispositivos de captura de la atención de los consumidores. Del lado de la oferta, la *New Economy* es caracterizada por *rendimientos crecientes* en virtud de la inmaterialidad y reproducibilidad de los bienes instrumentales (y de la infinita posibilidad de clonación de los programas de software, por ejemplo). Del lado de la demanda de bienes y servicios, la atención (su localización) tiene sin embargo *rendimientos decrecientes*, porque la atención es un bien escaso fuertemente *deteriorable*.

Buscando superar la resistencia y la lucha contra el trabajo fordista-taylorista con técnicas empresariales de “transferencia de autonomía” y de “personalización del trabajo”, la *New Economy* ha dado a luz al trabajo reflexivo, cognitivo y comunicativo, al trabajo vivo del *general intellect* centrado en la cooperación lingüística de hombres y mujeres, en la circulación productiva de conceptos y esquemas lógicos inescindibles de la interacción viva de los hombres. Esta transferencia de autonomía y responsabilidad ha implicado un aumento del tiempo dedicado al trabajo y una reducción de la cantidad de tiempo de atención necesaria para absorber la oferta total de bienes informacionales.

La *crisis de desproporción* entre oferta y demanda de atención es estructural ya que esta divergencia, más que humana, es de tipo *monetario*: si para comandar la atención es necesario invertir cada vez más dinero (además de poseer los derechos de propiedad intelectual), para vender/realizar la oferta después de haber eliminado los competidores es preciso que, del lado de la demanda, del lado del consumo

de atención, haya una renta suficiente para adquirir los bienes informaciones ofrecidos en el mercado. Pero en la *attention economy* la renta, en lugar de aumentar, *disminuye* en proporción directa al aumento de la cantidad de tiempo dedicado al trabajo.

La desproporción entre oferta de informaciones y demanda de atención es una contradicción *capitalista*, una contradicción interna a la forma del valor, a su ser contemporáneamente mercancía y dinero, mercancía cada vez más provista de informaciones (necesarias para recortar un nicho de mercado) y dinero-renta cada vez más distribuido de modo de no aumentar la demanda efectiva. La financierización de los años noventa ha generado por cierto rentas agregadas pero, más allá de haber distribuido de modo desigual estas rentas agregadas, las ha creado *destruyendo* la estabilidad ocupacional y la regularidad salarial, contribuyendo así a agravar el déficit de atención de los trabajadores-consumidores, obligándolos a dedicar más atención a la búsqueda de trabajo que al consumo de bienes y servicios.

Las condiciones puestas por los mercados financieros para la creación de renta bursátil ha sido en efecto el promover procesos de *downsizing*, *reengineering*, de *outsourcing* y de *Merger&Acquisitions* que han precarizado la fuerza de trabajo localizando la atención más sobre el riesgo de pérdida de valor de cambio que sobre el de pérdida de valor de uso de la fuerza de trabajo. En la fábrica posfordista los capitales necesarios para la producción de bienes informacionales han sido de hecho sustraídos a la remuneración de las cualidades puestas a trabajar de la fuerza de trabajo. No se ha tenido en cuenta que la fuerza de trabajo no es solo productora, sino también consumidora de atención, no solo costo salarial, sino también renta.

En las columnas del “Financial Times” Dan Roberts se pregunta qué ha sucedido, cómo es posible que personas inteligentes se hayan equivocado tan clamorosamente. Pero la *New Economy* no es un despiste de la historia, es el resultado de la determinación con la que el capital ha destruido la fábrica fordista, de la vampirización del trabajo cognitivo. El capital ha colonizado simbólicamente el espacio público y paralelamente ha puesto a trabajar competencias,

saberes, conocimientos, pasiones, afectos, capacidad de relación y de comunicación de la fuerza de trabajo.

La crisis de la *New Economy* tiene esto de peculiar: recambiando los equipos electrónicos no se destruye el saber que está incorporado. El *general intellect* actual está hecho de saber *vivo*, de capacidad de cooperación que *permanece en el cuerpo* de la multitud, aún después de que todo el capital fijo sea desarmado para recuperar algunas de sus partes y malvenderlas en el mercado del usado. Como hace tiempo se destruían los tomates para mantener alto su precio y reducir el salario de la fuerza de trabajo, hoy se recambian los instrumentos de la comunicación social para desvalorizar el cuerpo del *general intellect*.

Después de la crisis el capital se verá de nuevo obligado a perseguir al *general intellect*, su cuerpo móvil y difundido por todo el planeta. Pero mientras tanto, en el tiempo que queda antes de la salida capitalista de la crisis, este cuerpo múltiple tiene la posibilidad de aprender a cuidarse de sí mismo, a estar bien en el espacio temporal que lo separa de la eufórica irracionalidad del capital.

Exactamente seis meses después del ataque terrorista del 11 de septiembre a las Torres Gemelas y al Pentágono, todos los indicadores técnicos dan por concluida la recesión. Si realmente hubiera finalizado, se trataría de la recesión más breve de los últimos cincuenta años. De todos modos, aún no se consigue saber si la reactivación estará, como en el pasado, inmediatamente seguida de una recaída (dando al ciclo la forma de una W), o si en cambio será duradera (en este caso el ciclo tendría la forma de una V).

“La economía norteamericana ha verdaderamente cambiado”, escribe “Business Week” a propósito de esta recesión “sorprendentemente blanda” (*The Surprise Economy*, 18 de marzo de 2002). Curiosamente, los análisis del fin de la crisis de la *New Economy* no toman en consideración el hecho de que desde el 11-S está en marcha una guerra cuyos efectos sobre la economía, si bien no inmediatamente perceptibles, deben ser sin embargo analizados integralmente, en el sentido de la redefinición del cuadro macroeconómico de medio y largo plazo.

Sin embargo, después del ataque terrorista eran muchos los que pensaban que, luego de años de predominio de la economía privada sobre el sector público, se debía relanzar la economía con políticas de tipo keynesiano en los sectores de la defensa, de la inversión pública en las empresas en crisis (aeronáutica y aseguradoras), de la innovación (con más dinero público invertido en Investigación y Desarrollo), y en la seguridad social. La respuesta del gobierno norteamericano, si bien circunscripta a la defensa y a las empresas más directamente golpeadas por el ataque terrorista, ha sido indudablemente inmediata

y consistente. Pero hoy ni siquiera este retorno de “keynesianismo bélico” puede tomarse en consideración para explicar, al menos en parte, la salida de la recesión.

Veamos entonces cuáles son los factores que, según los análisis corrientes, han contribuido mayormente a hacer salir la *New Economy* de la crisis iniciada, recordémoslo, en el mes de marzo del año 2000 con el derrumbe del Nasdaq y después marcada por un solo cuatrimestre de crecimiento negativo (el tercero de 2001, durante el cual el PBI norteamericano ha crecido el -1,3%).

Hemos visto cómo la crisis se ha manifestado con una acumulación de reservas invendidas, en particular (pero no solo) en el sector de las nuevas tecnologías. Hemos también visto cómo esta crisis de sobreproducción, además de revelar una deficiencia de demanda efectiva (es decir, solvente), ha puesto en evidencia un fenómeno nuevo, innato a la economía de la atención: una economía basada en las tecnologías de la comunicación necesita una cantidad de *tiempo de atención* por parte de los consumidores para digerir la oferta de bienes y servicios. Dado que la *New Economy* es, de hecho, una economía que consume no solo tiempo de trabajo, sino también tiempo de vida o de no-trabajo (en el sentido de que toda la vida está puesta a trabajar), se desprende que la crisis de la *New Economy* está determinada por la contradicción entre tiempo económico y tiempo de vida. En otras palabras, la crisis estalla por “exceso de economía”, por desproporción entre ciberespacio y cibertiempos (como dice Franco Berardi).

Frente a la caída de la demanda de bienes de inversión (máquinas, nuevas tecnologías), durante 2001 el capital norteamericano ha reducido drásticamente las reservas invendidas. Por ejemplo en la Cisco Systems, un símbolo de la *New Economy*, las reservas han sido reducidas en el 60% en un año, en la 3Com Corp. en el 57%; con la misma rapidez han sido reducidas prácticamente en todas partes. Y cuando se reducen las reservas se sustrae potencia a la economía, en el sentido de que decae la producción y por lo tanto también la ocupación. La sola reducción de las reservas acumuladas ha efectivamente restado un punto porcentual a la tasa de crecimiento del PBI norteamericano.

Una reducción de las reservas de tal magnitud ha sido posible gracias a la capacidad del consumo, en particular del consumo de bienes durables. La demanda de autos, de casas y un poder adquisitivo real no erosionado por la inflación (cuya reducción estructural *permanente*, lo hemos visto, es una característica central del modo de producción posfordista) han permitido a la economía aguantar, en una fase en que la crisis bursátil parecía comprometer toda posibilidad de reactivación. En realidad, es precisamente la crisis bursátil la que, obligando a la Federal Reserve a reducir once veces las tasas de interés durante 2001, ha permitido endeudarse a una masa creciente de personas (por ejemplo con nuevos préstamos) para mantener estable el nivel de consumo. En la fase expansiva la renta bursátil estaba demasiado concentrada en las clases de renta superiores, aquellas que tienen una baja propensión marginal al consumo y por lo tanto no contribuyen a mantener alta la demanda en la fase recesiva.

Además del consumo, el otro factor que ha jugado a favor de la salida de la recesión es la *productividad del trabajo*. Durante el último cuatrimestre de 2001 ha crecido hasta el 5% (y un 2,4% de promedio anual). Normalmente durante las recesiones la productividad decae a causa de la reducción de la producción, pero no esta vez. Es un hecho muy importante porque significa que durante la reactivación verdadera, es decir, cuando se trata de acumular nuevas reservas después de haber agotado las viejas, los beneficios podrán ser realizados sin aumentar los precios de venta de bienes y servicios pero, precisamente, con el mero aumento de la productividad del trabajo. Ante todo, frustrado el riesgo de inflación, el Banco Central podrá evitar aumentar el costo del dinero, es decir, podrá continuar teniendo bajas las tasas de interés aún frente a un aumento sensible de la demanda de crédito por parte de las empresas y las economías domésticas.

La capacidad inédita de la productividad del trabajo durante la recesión es una cuestión decisiva para entender la lógica del ciclo de la *New Economy*. En parte ya hemos hablado de esto. La novedad consiste en que la productividad del trabajo ha crecido paralelamente a la

reducción de los beneficios (-20% en 2001), una combinación jamás vista en el pasado. Según un estudio del Conference Board, las ganancias por productividad en EE. UU. son tres veces las de la Unión Europea e involucran a todos los sectores de la economía, no solo al de las tecnologías informáticas. Aún los economistas más críticos de la *New Economy*, como Robert Gordon, se han ya convencido de que de 1995 en adelante la economía norteamericana ha realmente cambiado, que la *New Economy* no es reducible a una burbuja especulativa de los mercados bursátiles.

La productividad ha podido crecer durante la recesión gracias a la *flexibilidad* de la fuerza de trabajo y a la *variabilidad* de su costo. Si por un lado, como es previsible, la parte variable de los salarios, como las *stock options* y los *bonus*, ha sido fuertemente reducida, por el otro los despidos de trabajadores temporarios (*temps*) han permitido aguantar el costo de trabajo total *por debajo* de los aumentos de la productividad del trabajo. Aun cuando en EE. UU. los *temps* representen solo el 2% de la masa salarial, su despido ha constituido el 30% de todos los puestos de trabajo perdidos en 2001. Son precisamente la existencia de una cuenca de fuerza de trabajo flexible y la variabilidad del costo total del trabajo las que han permitido a los aumentos de la productividad traducirse en aumentos reales de la renta disponible de quien no ha perdido el puesto de trabajo.

Veámoslo mejor. Durante 2001 el hundimiento drástico de los gastos para bienes instrumentales (máquinas, nuevas tecnologías) y la reducción también drástica de las reservas invendidas, habría debido provocar, según los ciclos económicos precedentes, una oleada de despidos masivos, una fuerte reducción de las rentas y, por lo tanto, una recesión muy seria. Pero es precisamente todo lo que no ha ocurrido. En realidad se ha visto que, en período de recesión, la tasa de desocupación ha, sí, aumentado, pero no más allá del 5,8% (bien por debajo del 10,8% de la recesión de 1981-82). Es más, gracias a los aumentos de productividad, producción y renta real de las familias han aumentado incluso frente a la caída de la ocupación. Y es precisamente lo que ha sucedido en 2001: el producto bruto de la *New*

Economy ha crecido en un 0,4%, los salarios reales han aumentado el 2,5% y los gastos de consumo han crecido el 3,1%.

Por cierto, otros factores han permitido a la *New Economy* hacer frente a la crisis de sobreproducción: la computarización de los sistemas de control de los inventarios; la reducción del ciclo de vida de las nuevas tecnologías que permite al sector mayormente golpeado por la crisis, el tecnológico, deshacerse más rápidamente de las reservas invendidas; la rapidez de la Fed en la reducción de las tasas de interés, aún antes de que la recesión fuese oficializada.

Frente a estos cambios estructurales de la dinámica del ciclo económicos debemos reflexionar nuevamente acerca del rol de la fuerza de trabajo flexible. Es la flexibilidad *en general* de la fuerza de trabajo la que ha asegurado no solo el crecimiento de la *New Economy*, sino también su capacidad en la fase recesiva. Ahora, la flexibilidad es un *bien colectivo* que el capital gestiona *privadamente*, tomando personal cuando el mercado tira, despidiéndolo cuando baja la demanda. La flexibilidad es un bien colectivo porque no es otra cosa que el *general intellect* del trabajo vivo, el intelecto *en general*, “es decir –escribe Paolo Virno–, las actitudes más genéricas de la mente: la facultad del lenguaje, la disposición al aprendizaje, la memoria, la capacidad de abstracción y correlación, la inclinación hacia la autorreflexión” (Virno, 2003, p. 114). Sin estas cualidades humanas generales, sin esta simple *facultad* de pensar y de hacer, de modular la “conexión entre el propio trabajo y las prestaciones ajenas”, *la flexibilidad del trabajo no sería ni siquiera imaginable*. El no reconocimiento de la cualidad colectiva/pública de la flexibilidad de la fuerza de trabajo (de su *cualidad cooperativa*) es lo que permite al capital *socializar los costos de la crisis privatizando los beneficios en la fase de reactivación*.

Desde el punto de vista del análisis del ciclo de la *New Economy*, otro elemento fundamental es la desproporción entre *tiempo de producción* y *tiempo de trabajo*. “En el posfordismo –escribe siempre Virno– el ‘tiempo de producción’ comprende el tiempo de no-trabajo, la cooperación social que se radica en él. Denomino por eso ‘tiempo de producción’ a la unidad indisoluble de vida retribuida y vida no

retribuida, trabajo y no-trabajo, cooperación social emergida y cooperación social sumergida. El ‘tiempo de trabajo’ es sólo un componente, y no necesariamente el más relevante, del ‘tiempo de producción’ así acordado” (*ibídem*, p. 110). Dicho con una frase, en una economía que se rige sobre la fuerza productiva del hacer comunicativo-relacional, nosotros producimos aún cuando miramos la televisión, porque hacemos audiencia, y por lo tanto publicidad, etc... “Pues bien, debemos decir que el plusvalor en la época posfordista está determinado sobre todo por el hiato entre un tiempo de producción no computado como tiempo de trabajo y el tiempo de trabajo propiamente dicho. No sólo cuenta la separación, propia del tiempo de trabajo, entre trabajo necesario y plusvalor, sino también –o tal vez más– la separación entre tiempo de producción –que incluye en sí al no-trabajo y a su peculiar productividad– y tiempo de trabajo” (*ibídem*).

En esta desproporción, que recalifica marxianamente el capital como *relación social*, la guerra juega un doble rol, uno clásico y otro consustancial a la forma imperial del posfordismo.

En primer lugar, en la fase recesiva del ciclo de la *New Economy* la guerra representa la ocasión para absorber una parte importante del *surplus* de bienes informacionales producidos en la fase “eufórica” de la *New Economy*. Es un hecho que, luego del 11-S, el aumento de los gastos militares y para seguridad interna ha permitido al sector de las tecnologías informáticas determinar un nuevo nicho de mercado en la construcción de la sociedad de control represivo y de la seguridad. La digitalización del control y la destrucción de la esfera privada en nombre de la lucha contra el terrorismo permiten efectivamente reciclar una parte importante del *surplus* tecnológico, de lo contrario destinada al recambio. Esta ampliación del mercado para las nuevas tecnologías no se limita a EE. UU., sino al conjunto de los Estados que, según la “doctrina Bush” (elaborada por Condoleeza Rice, consejera de Seguridad Nacional), se muestran decididos en la lucha contra el terrorismo y por lo tanto “merecen” ayudas económicas por parte de EE. UU.. Ayudas económicas, se entiende, *no* para extirpar la pobreza en que madura y se autolegitima el terrorismo antinorteamericano,

como demuestra la imposición poco liberal de barreras tarifarias para proteger la industria siderúrgica estadounidense o el desplazamiento hacia Rusia de la alianza petrolífera para reducir la dependencia norteamericana de los países de la OPEP (con consecuencias desastrosas para la población saudita). Se trata, más bien, de ayudas y de inversiones directas al exterior como formas de subcontratación (*outsourcing*) de la represión de los movimientos sociales locales.

En segundo lugar, la guerra emprendida por EE. UU. contra el terrorismo representa la *continuación de la New Economy por otros medios*. La *New Economy* toma forma en el contexto internacional caracterizada por el fin de la URSS que, en el trasfondo de la revolución informática, coloca el problema de la forma del gobierno mundial. Se habla precisamente de *Imperio* para significar la regulación político-militar global emergente del proceso de *despolarización* y de superación de la forma binaria del equilibrio internacional.

Hasta los primeros años noventa el Imperio se presenta como *imperio del desorden*, un conjunto de variables explosivas particularmente imprevisibles. Para el gobierno del imperio del desorden sobre la base de la superioridad tecnológica estadounidense, es necesaria la elaboración de una estrategia globalizadora *sustancial*, es decir, capaz de ir más allá de la definición institucional-formal de las alianzas regionales que siguió al fin del Pacto de Varsovia. El hundimiento de la URSS trae el riesgo efectivamente de hacer menos nítida la representación de un mundo lleno de peligros. Se trata por lo tanto de elaborar instrumentos conceptuales, *representaciones* y *paradigmas* en condiciones de dar cuenta de las lógicas de funcionamiento del sistema-mundo y de sus contradicciones internas.

En 1993 los trabajos de Alvin y Heidi Toffler (*Third Wave Information War*), de Samuel Huntington (*Clash of Civilization*) y Anthony Lake (*Enlargement versus Containment*) definieron la base de apoyo conceptual de la estrategia globalizadora norteamericana de los años futuros. Aún en su diversidad, estas teorías coinciden en una serie de aspectos que se demostrarán particularmente significativos bajo la presidencia de Clinton y, luego, de Bush. Los puntos comunes son:

1) el repliegue “autista” sobre una conciencia no estratégica y no interactiva del Otro, que deriva de la anulación del enemigo global y de la desaparición del bipolarismo militar;

2) el liderazgo norteamericano sobre Occidente y del Occidente sobre el mundo como postulado fundamental y basado en el supuesto de la existencia de desigualdades y de una jerarquía global irreversibles;

3) la búsqueda de un principio de intervención militar minimalista en la complejidad no bipolar del mundo;

4) la definición de *Estado tiránico* como Estado en el cual rige el dominio de lo político-militar sobre lo económico. Lo económico, en particular la economía informática, en primer lugar para Toffler y Lake, mientras para Huntington el predominio económico resultará del enfrentamiento entre identidades culturales, entre las cuales la judeo-cristiana es la única no tiránica.

Sobre la base de esta conciencia imperial estadounidense, Clinton y Bush representan dos declinaciones diferentes del mismo problema, es decir, la regulación global de la *New Economy*. Para la administración clintoniana la fase expansiva de la *New Economy* se traduce en la estrategia del *enlargement* de Anthony Lake, o sea el ensanchamiento espacial de la economía de mercado, lo que implica la desbalcanización como modalidad de destrucción militar de las autonomías de los Estados-nación y como premisa para la unificación del imperio bajo la égida de la superioridad tecnológica estadounidense. Es una estrategia que revela una serie de debilidades estructurales internas al paradigma mismo de la *New Economy* en su articulación internacional. Las crisis financieras del Sudeste asiático (1997-98), de Rusia (1998), con sus reflejos al interior de EE. UU. (casi quiebre del *hedge fund* Long Term Capital Management), de Argentina, revelan las dificultades de universalizar linealmente una economía de mercado fuertemente financierizada. La tecnología aplicada al ejército norteamericano permite intervenir virtual y puntualmente sobre los lugares de conflicto afirmando la superioridad

dad del imperio respecto a la lógica del Estado-nación (como también sobre la de la Organización de las Naciones Unidas, todavía impregnada de esta lógica). Pero esta superioridad tecnológico-militar no basta para resolver las contradicciones internas a la *New Economy* en su despliegue global.

No es casual que la transición de Clinton a Bush esté marcada por la crisis de la *New Economy* y por los efectos inmediatos de esta crisis norteamericana a escala mundial. Hemos hablado extensamente de esto en las páginas precedentes, subrayando en particular cómo la fuerza de los procesos de financierización en promover la digitalización de la economía se basa en la *asimetría* de los mercados financieros, en la atracción de los mercados bursátiles estadounidenses que vuelve vano cualquier intento de autonomización económica en el resto del mundo. Basta recordar que Europa, aun dotándose de una moneda regional como el euro, no consigue autonomizarse monetariamente de EE. UU. porque, en un régimen de financierización global (por lo tanto también europea), los capitales van donde el rendimiento es mayor (precisamente, hacia EE. UU.).

En otras palabras, la financierización de la *New Economy* no solo representa la palanca de la sobreproducción digital y, por consiguiente, del carácter cíclico de la economía, sino también la necesidad de rever la estrategia clintoniana del *enlargement*. El límite mayor de la estrategia de Clinton consiste en el hecho de que la universalización de la economía de mercado se efectúa sobre la base de contradicciones *más fuertes aún* que la contradicción entre expansionismo imperial y Estados-nación.

Para afirmarse, la superioridad de la economía digital norteamericana (la teorizada por Toffler) debe de algún modo resolver un rasgo peculiar de la *New Economy*, vale decir la naturaleza *mafiosa* y *delincuencial* del accionar empresarial al interior del paradigma de la primacía de lo económico. Ya la crisis bursátil había puesto en evidencia los efectos sobre millones de ahorristas provocados por la “autorreferencialidad del lenguaje” típica del funcionamiento de los mercados financieros. Pero es sobre todo el caso Enron el que revela la naturaleza

corporativo-mafiosa de la relación entre crecimiento económico (o entre “empresa irresponsable”) y regulación política de gobierno.

Otra contradicción particular de la *New Economy* que ha contribuido a acelerar el pasaje estratégico de Clinton a Bush respecta al petróleo. Una de las derivas del *enlargement* económico al interior de EE. UU. ha sido la crisis energética californiana. La liberalización del mercado energético y, sobre todo, la privatización de la producción de energía se han mostrado durante 2001 como verdaderos e imprevistos *boomerangs* para los consumidores norteamericanos. A la luz de la crisis energética californiana los planes de expansión en Asia Central para la construcción de oleoductos y la alianza entre EE. UU. y Rusia son pasajes estratégicos considerados esenciales para alentar la dependencia norteamericana del petróleo árabe. Es probable que el *timing* del ataque de Bin Laden haya sido determinado por la conciencia de que estos planes expansionistas estarían ya cercanos a un punto de no retorno.

Es al interior de las contradicciones de la *New Economy* como forma de la regulación política del Imperio que se explica la elección de Bush de proclamar la cruzada contra Bin Laden y el terrorismo en general. Bajo la imagen de la representación ideológica se trata de la completa restauración del concepto de Huntington, ya no en términos defensivos, sino más bien ofensivos, cuyos fundamentos habían sido predispuestos por la estrategia del *enlargement* de la administración clintoniana. La superioridad de la civilización occidental sobre la islámica “justifica” el aniquilamiento del enemigo como modalidad para hacer triunfar el modelo de la *New Economy*. Ante todo, la elección de insistir sobre el terrorismo del enemigo de la civilización occidental, sin jamás evocar las contradicciones económicas y sociales de la globalización, permite relativizar la gravedad del terrorismo económico occidental, el terrorismo de los dirigentes de la Enron y de los actuales miembros del gobierno del presidente Bush.

Una primera, lúcida aplicación de la doctrina Bush se ha tenido en Génova en ocasión de la cumbre del G8. Pero Israel es el verdadero laboratorio de esta doctrina en la que expansionismo y aniquilamiento del adversario son dos caras de la misma moneda.

Para concluir, creo que sería importante detenerse en un concepto, el de “biopolítica”, que en los años noventa ha sido utilizado para describir el despliegue del Imperio. El Imperio, se ha dicho, necesita de la paz para funcionar, y por consiguiente el intervencionismo militar con fines humanitarios representa el revés de la nuda vida, el gobierno de la vida en cuanto tal. A la luz de cuánto hemos venido diciendo se experimenta cierta dificultad en actualizar este concepto de biopolítica. Es que este concepto está impregnado de fuertes ambigüedades que es bueno poner en evidencia.

Paolo Virno tiene perfecta razón cuando escribe: “Hay biopolítica allí donde adviene en primerísimo primer plano, en la experiencia más inmediata, aquello que tiene que ver con la dimensión potencial de la existencia humana: no la palabra dicha, sino la propia facultad de hablar; no el trabajo realmente realizado, sino la genérica capacidad de producir” (Virno, 2003, p. 86). En la biopolítica el cuerpo viviente de la fuerza de trabajo es gobernado/regulado *exclusivamente* en cuanto “sustrato de una mera facultad”, en cuanto receptáculo de la única cosa que verdaderamente importa para el capital, o sea, la fuerza de trabajo como conjunto de las más diversas facultades humanas. “La vida se coloca en el centro de la política en la medida en que lo que está en juego es la fuerza de trabajo inmaterial –que, de por sí, es no-presente. Por esto, sólo por esto, es lícito hablar de “biopolítica”. El cuerpo viviente, del cual se ocupan los aparatos administrativos del Estado, es la señal tangible de una potencia todavía no realizada, el simulacro del trabajo todavía no objetivado o, como dice Marx con una expresión muy bella, del “trabajo como subjetividad” (*ibídem*, p. 85).

Se trata de una especificación decisiva para comprender la actual fase de la globalización y de la *governance* global. La biopolítica *no* es una prerrogativa del gobierno capitalista global. De forma mistificada la biopolítica se ha dado solo en los años de la administración clintoniana, de todos modos siempre dentro de la estrategia del *enlargement* económico a escala mundial. Es pues a los movimientos de lucha a quienes les toca el deber de desarrollar una *biopolítica desde abajo*, una política que se preocupe por el cuerpo de la multitud, que lo vuelva vivo para sí.

Hacia el gobierno de las finanzas

La democracia en América Financierización y comunismo del capital

Intentaré reflexionar sobre algunos elementos que podríamos considerar intentos de crítica de la democracia. Lo haré sin embargo poniendo el foco sobre algunos procesos que se han dado en estos años, por cierto al interior de EE. UU., pero con poderosos efectos de irradiación y difusión sobre el plano mundial. Trataré estos elementos de crítica radical de la democracia bajo la perspectiva de aquel fuerte proceso que hemos definido *financierización*, que se ha ido desarrollando hombro con hombro junto a aquel otro potente proceso que hemos denominado *New Economy* o *economía posfordista*. El interés de este intento de analizar la financierización consiste en que en ella se conjugan tanto procesos de cambio de forma de la soberanía como, por primera vez en la historia, la entrada de partes del cognitariado, del *general intellect*, en los mercados bursátiles, como si el *general intellect* por primera vez fuera presentado vistiendo traje luego de haber llevado durante mucho tiempo jeans y remera.

¿Cuál es el propósito político de observar la financierización? Ella, recordaremos, ha sido aquel gran dislocamiento del ahorro colectivo de los circuitos económicos nacionales a los circuitos bursátiles mundiales; ha sido el primer desplazamiento del ahorro colectivo fuera de las fronteras nacionales que ha visto masas de capitales catapultarse sobre los mercados bursátiles, hasta los límites eufóricos e incluso irracionales durante los últimos dos años de la última década. Este proceso tiene un preciso derrotero histórico, parte de 1979, es la cara financiera de la crisis y de la destrucción de la clase obrera fordista; tanto es así que se inicia precisamente con el giro monetarista

de Volker, entonces presidente de la Federal Reserve, con el aumento drástico de las tasas de interés en octubre de 1979, que marcó el giro hacia una progresiva desestabilización de la política monetaria y del rol de los bancos y llevó a la afirmación decisiva de los mercados bursátiles como modalidad de financiamiento de la economía. Por primera vez aquel duopolio entre modelo anglosajón, basado en las finanzas, y modelo renano, basado en el financiamiento bancario, típicamente alemán, pero también francés e italiano, termina fuertemente desbalanceado a favor del modelo anglosajón.

Si, por una parte, se da la captura de los fondos de pensión y de los fondos institucionales del ahorro colectivo, por otra aparece cada vez más la afirmación, en el despliegue de esta financierización, del sector de las nuevas tecnologías, sector que ha involucrado, y al día de hoy involucra, a la fuerza de trabajo creativa, innovadora, que ha provocado las aventuras y desventuras de la *New Economy*. En este sentido, vemos aquí por primera vez el equivalente del proceso ocurrido en los años veinte antes de la primera gran crisis, la aparición de un fordismo microeconómico que para poder generalizarse e imponerse como modo de regulación de la economía ha necesitado su gran crisis. Creo que esta crisis iniciada en marzo de 2000 y reintroducida, en cierto modo, pero con precios muy elevados, alrededor del año 2002, es la primera crisis –primera pero no la última– de lo que llamamos el *capitalismo cognitivo*. Una crisis que marca el pasaje hacia una posterior difusión y generalización de la financierización.

Lo primero a subrayar es que en los años de la financierización, del boom de las bolsas, se ha comenzado a hablar de la afirmación de un *individualismo patrimonial* basado en la perspectiva contractualista: la empresa se ha vuelto un nodo de contratos entre empleador y empleado, entre accionista y management, entre trabajadores, fondos de pensión y propiedad colectiva del capital. Este individualismo patrimonial basado en el principio contractualista ha tomado el lugar de aquella perspectiva organicista que por el contrario era típica de la fase fordista, principio según el cual el interés colectivo de los sujetos

que participan, de un modo u otro, en la producción de riqueza, es fijado *ex ante*, a priori, y define los contornos dentro de los que cada uno persigue su interés. Todo esto ya no existe.

Con la financierización cada uno entra en una relación contractual con el otro alimentando un proceso de individualización del lazo social y económico: es el fin del modelo renano-alemán donde los obreros, los sindicatos, los representantes bancarios, los representantes del Estado, todos en cierto sentido, ayudaban a definir el contexto dentro del cual el interés colectivo era diseñado a priori.

Un intento de recuperar esta perspectiva organicista se perpetúa hoy en la idea de la *corporate social responsibility*, el intento de redefinir la empresa como nodo de una pluralidad de intereses: los trabajadores, los consumidores, los accionistas, etc. Recientemente, el "Economist" ha publicado en su tapa una crítica de este intento de recuperar la perspectiva organicista. No pienso que haya grandes chances de volver a constituir el eje alrededor del cual puedan redefinirse las relaciones de clase, las relaciones de fuerza.

La salida del punto de vista organicista y el intento de contractualizar los lazos sociales es trabajosa y no es obvia, aun si la financierización, sobre todo en los últimos años de la década del noventa, ha dado con seguridad un bello giro a la organización capitalista del trabajo y de las relaciones entre capital y trabajo.

Los discursos sobre la democracia absoluta, los más extremos que se han sentido, siempre han sido formulados a partir de los mercados financieros: de allí se ha desarrollado la primera teoría de la democracia absoluta, porque es allí donde cada uno piensa que adquiriendo una porción del capital estaría él mismo autorrepresentado en la forma de la participación en la distribución de este capital. Sabemos que las cosas no son así, sabemos muy bien que el individualismo propietario y patrimonial, el proyecto de sociedad que Bush ha relanzado, está lleno de asimetrías y de falsas representaciones. Pero, de hecho, éste es el modelo que produce opinión y consenso. Es sobre esto que el concepto mismo de democracia ha sido llevado a sus últimas consecuencias históricas y teóricas y, al mismo tiempo, ha abierto toda

una serie de fallas dentro de las cuales el pensamiento crítico debe de cualquier modo reencontrarse.

Quisiera aquí abrir un paréntesis. Creo que debemos hacer una autocrítica a propósito del uso de la categoría de trabajo inmaterial: esta expresión ha inducido una serie de malentendidos y pensamientos erróneos. Antes que nada “trabajo inmaterial” es un oxímoron: el trabajo es siempre material aun cuando es cognitivo; el trabajo es cansador sea como gasto de energía física o como gasto de energía intelectual, por lo que creo que deberíamos abandonar este concepto de trabajo inmaterial; debemos en todo caso insistir en el aspecto cognitivo y dejar la inmaterialidad a los bienes y servicios porque de otro modo se escapan diversas cuestiones.

Por ejemplo, el sufrimiento ligado al trabajo cognitivo: en los últimos años ha habido un particular desarrollo de patologías, sufrimientos, depresiones. Precisamente en este período han surgido datos concernientes al mercado de trabajo norteamericano: en los últimos tres años se han perdido 1.800.000, no de puestos de trabajo, sino de personas en el trabajo, casi todas en situación de invalidez. No debemos subestimar esta dimensión del sufrimiento del trabajo porque si no, creo, no conseguiremos entrar en diálogo con nadie que tenga que ver con estos procesos. No debemos caer en el error, tantas veces denunciado por los filósofos del lenguaje, de escindir cartesianamente el cuerpo de la mente porque de otro modo nos arriesgamos a meternos en trampas de las que luego es difícil salir. Cierro el paréntesis.

Pero otro aspecto interesante a propósito de la financierización es la cuestión de la soberanía. En la *New Economy* se han desarrollado diversas formas de remuneración –por ejemplo las *stock options* para el manager, pero no solo para él– ligadas al rendimiento de la empresa, incluso para los asalariados a través de los fondos de pensión o los fondos de inversión. Estas formas de remuneración monetaria han permitido a los mercados financieros crecer con fuerza, trasladando la creación de liquidez de la esfera del Estado a la esfera de los mercados financieros. Ha habido realmente un traslado de la creación de la liquidez “en última instancia” del Banco Central, que no por

casualidad ha debido ir tras las finanzas monetizando aquello que las finanzas emitían bajo formas de deudas.

¿Qué significado tiene todo esto? Significa que la soberanía, es decir, aquello que en última instancia salda la deuda social y permite a los ciudadanos sentirse parte, a través de la convicción, de una comunidad, ha sido desestatalizada. No entiendo la vuelta a las teorías del imperialismo, que vuelven a proponer el deseo del Estado nacional, cuando la soberanía imperialista se ha debilitado fuertemente a favor de una soberanía ligada a los mecanismos financieros de mercado, los cuales constituyen una soberanía mucho más compleja, global, transnacional y transestatal.

El hecho de que nos encontramos en un desplazamiento concreto, no simplemente ligado a la burbuja especulativa, de la soberanía (desde el punto de vista del análisis de la creación de la liquidez) lo demuestra el hecho de que cada vez más los mercados financieros crean formas embrionarias de moneda que permiten, por ejemplo en las fusiones, usar las acciones para fundirse con otra empresa. Las *stock options* constituyen también ellas una forma embrionaria de moneda que en cierto sentido alude a una posible forma privada del dinero, precisamente como von Hayek la había anunciado. Estamos lejos de poder usar las acciones en el supermercado para hacer las compras, pero es un hecho que aquí hay algo inédito que se ha desarrollado en los últimos años. Me interesa hablar de esto para señalar el desplazamiento inducido por los propios procesos de transformación del capitalismo y de su modo de crear valor. Pero esto está además acompañado de una mutación de la comunidad de referencia. Podemos resumir la cuestión de este modo: la liquidez bancaria es tal que, sobre todo en la fase fordista, ha visto al Estado, al Estado social, al Estado como banco central, fijar los objetivos de crecimiento a partir del centro como eje de constitución de la comunidad. La liquidez financiera, con sus símbolos y valores, ha creado un nuevo espacio social que se emancipa de la soberanía estatal. El individuo de esta sociedad propietaria, de esta sociedad basada en el individualismo patrimonial, es portador de derechos que son, para usar una expresión hoy muy de moda en Italia, *titularizados securitizados*.

Tomemos al jubilado que durante su vida activa ha constituido su ahorro con el depósito de las cuotas del sistema de jubilación pública y cuando llega a la edad de jubilación recibe su dinero. El principio sobre el que se basa la jubilación pública es el principio del reparto, quien trabaja paga el dinero a quien está jubilado, y es dinero. Piénsese en cambio en el sistema jubilatorio basado no en el reparto, sino en la capitalización. Cuando se llega a la edad de jubilación no tendremos dinero, sino títulos que deben ser convertidos, vendidos en los mercados financieros para poder tener su equivalente monetario. Esto significa que los derechos fundamentales que han constituido toda la era fordista, los derechos sociales, en un cierto sentido se titularizan y de este modo amplían la esfera de la financierización y del individualismo.

Ahora, un punto sobre el que es necesario reflexionar juntos es el siguiente: que, de todos modos, estos procesos son siempre incompletos. Porque más allá de todo, la soberanía ligada a los bancos centrales persiste: nos enfrentamos, sí, a procesos de financierización, pero ciertamente todavía tenemos mucho que hacer con el poder y su forma soberana en la gestión en última instancia del dinero. Esto es importante porque precisamente sobre la base de esta contradicción, de esta tensión, de esta ambigüedad, tenemos que enfrentarnos, con la primera crisis de la *New Economy*, a un nuevo nivel de la propia globalización.

¿Qué ha sucedido durante la crisis iniciada en 2000 y todavía en curso? En estos primeros años del 2000 se ha dado una inversión de tendencia en los flujos de las inversiones directas. Es la realidad actual de China e India y de los países en los que las empresas norteamericanas y europeas invierten directamente. Este *outsourcing* mundial, esta subcontratación a escala global, es un proceso real y no solo relacionado con los sectores más viejos, los manufactureros, clásicamente fordistas, sino que involucra a segmentos importantes de fuerza de trabajo altamente calificada. Nos enfrentamos a un proceso de dislocamiento impresionante que explica en parte esta extraña recuperación norteamericana sin una gran creación de puestos

de trabajo. Pero nos dice también que la crisis de la *New Economy* ha visto al cognitariado no simplemente en una posición de nuevo sujeto, sino de un sujeto que pone los problemas, problemas que en EE. UU. están en el origen mismo de esta crisis.

La fuerza de trabajo cognitiva, que fue involucrada de modo muy fuerte en los procesos de la *New Economy*, ha sido una fuerza de trabajo que demostró tener valores diferentes de aquellos del capital y del capitalismo cognitivo. Ha sido literalmente retenida por las empresas de la *New Economy* a fuerza de *stock options*. Este es un punto fundamental: la fuerza de trabajo cognitiva es una fuerza capaz de resistir y de desarrollar hostilidad. Peter Drucker, uno de los grandes gurúes del *business management*, dice que todo el que haya trabajado para Microsoft la odia, porque todo su saber, todo su conocimiento ha sido siempre reducido a sus mero valor monetario. El único modo de retener a esta fuerza de trabajo ha sido ofrecerle remuneraciones muy elevadas, pero esto no quita que dentro del trabajo cognitivo exista algo que Claudio Napoleoni denominaba un *residuo*, un resto, una *excedencia* no comprimible únicamente dentro de los valores del capital. Esta subjetividad, esta *sustracción activa* lleva por un lado a tener que empujar al extremo la financierización, pero, por otra parte, lleva a esta misma financierización a su crisis. La crisis de la *New Economy*, iniciada en el año 2000, es una crisis debida a costos remunerativos demasiado elevados para ese sector, a una incapacidad del empresario de controlar la dinámica y los costos de la fuerza de trabajo cognitiva. De aquí la necesidad de hacer de la crisis un momento de desvalorización, de reducción de su valor a niveles inferiores. Solo esto explica el reflujo de capitales hacia países como China e India donde la calidad de la fuerza de trabajo cognitiva existe, pero los salarios son inferiores, junto a las diferencias del caso en la regulación política misma de los mercados de la fuerza de trabajo.

Quiero insistir en que cuando se presta atención al costo de la fuerza de trabajo en su conjunto, de los managers hasta abajo, en el sector de las nuevas tecnologías a fines de los años noventa, se observa que la parte de las ganancias pre-impuestos que ha ido a pagar la

fuerza de trabajo fue en promedio de más del 70 por ciento. ¡En los sectores manufactureros, en cambio, es de alrededor del 20-25 por ciento! Esto quiere decir que hay verdaderamente algo en el trabajo cognitivo que ha desestabilizado las relaciones de fuerza al interior de los procesos de valorización en su conjunto. Esto me parece un punto para no olvidar: todos han tomado un poco en broma a la *New Economy*, pero en realidad todos en el fondo querían creer en ella, unos por una razón y otros por otra, unos porque veían el triunfo del cognitariado, otros porque veían el triunfo del empresariado, otros, finalmente, por ver su irracionalidad. Luego ha estallado, y todos sabíamos que debía estallar, pero habíamos hecho todo lo posible para olvidarla y cuando se busca remover algo tan rápidamente, cuando se busca no elaborar el luto, quiere decir que algo ha permanecido adentro. Y esto que ha permanecido dentro de nosotros es precisamente el descubrimiento de un terreno que es de democracia absoluta, o mejor, una especie de prefiguración de formas de democracia absoluta; pero, al mismo tiempo, la imposibilidad de realizar esta democracia al interior de la forma propietaria, al interior de la forma contractualista, al interior de la financierización.

Concluyo con una cuestión que ha sido planteada por Tronti: ¿mejor Bush o Clinton? Pienso que siempre es mejor Clinton, pero lo sostengo no porque haya creído en él. Los años de la administración Clinton fueron años en los que el estado social fordista fue completamente desmantelado, en el 96 se pasó del *welfarestate* al *workfarestate*, del asistencialismo al racionamiento de subsidios; fueron años en los que buena parte de la reducción, hasta la pulverización, del déficit público ha sido posible gracias al fuerte recorte de los gastos sociales y el aumento de las entradas fiscales debido a los impuestos sobre ganancias de capital. Por otra parte Clinton ha hecho sus bellas incursiones armadas alrededor del mundo. No quiero decir que esa forma socialdemócrata de la *New Economy* fuera en absoluto la mejor, y creo también que si Kerry hubiese ganado una serie de dramas con los que debemos convivir, directa o indirectamente, no habría para nada terminado. El problema del bushismo es que frente a la globalización

del capitalismo cognitivo, con sus enormes procesos de deslocalización, de inversión de flujos de capital, más de la mitad de la deuda pública norteamericana es financiada por los asiáticos, los cuales han tenido el interés de frenar la devaluación del dólar para poder seguir exportando sus bienes hacia EE. UU., y por lo tanto desvían sobre bonos del tesoro norteamericano los gastos que consiguen realizar. El hecho es que el capitalismo norteamericano, en virtud del circuito internacional de las inversiones, consigue bajar las tasas, convivir con el endeudamiento privado de las familias, consigue tener una inflación negativa en términos reales, consigue tener tasas de interés muy bajas, y todo esto nos lo hacen pagar con una peligrosa militarización del mundo. ¿Por qué hasta hoy se mantiene un equilibrio del circuito financiero? Porque existe un interés global en mantenerlo: los chinos están interesados en comprar bonos del tesoro norteamericanos porque están interesados en frenar la devaluación del dólar, porque están interesados, con un dólar poco devaluado, en continuar exportando. Pero es cierto que los chinos tienen en sus manos un arma letal: pueden efectivamente salirse de la deuda pública norteamericana, cuando la acumulación de estas contradicciones pudiera presentar riesgos reales, cuando, por ejemplo, como ya está sucediendo, los asiáticos quieran ir a invertir a Brasil, Argentina, Venezuela o Europa. Estos son los cambios de alianza que están en juego y estos cambios de alianza no serán permitidos fácilmente por los norteamericanos. La guerra es la prolongación de una crisis de la soberanía imperial, pero imperial también porque otros lugares están movilizand las alianzas y redefiniendo la geo-estrategia de las luchas.

En la última lección del Curso dictado en el Collège de France entre 1978 y 1979, Foucault hace la siguiente pregunta: “¿Cómo hacer para que el soberano no renuncie a ninguno de sus campos de acción, e incluso para que no se convierta en geómetra de la economía? ¿Cómo hacerlo? La teoría jurídica no es capaz de retomar ese problema y resolver la cuestión: cómo gobernar en un espacio de soberanía poblado por sujetos económicos, pues precisamente esa teoría jurídica –la del sujeto de derecho, la de los derechos naturales, la de los derechos otorgados por contrato, y de las delegaciones– no se ajusta, y no puede ajustarse [...] a la idea mecánica, a la designación misma del *homo oeconomicus*” (Foucault, 2007, p. 334).

El arte liberal de gobernar, para poder ejercitar el poder contemporáneamente sobre sujetos de derecho y sujetos económicos radicalmente heterogéneos entre sí, tiene necesidad de un “nuevo objeto”, un “nuevo ámbito”, un espacio relativamente autónomo. Según Foucault, este campo de referencia, que se impone frente a la emergencia histórica del *homo oeconomicus*, es la *sociedad civil*. La sociedad civil representa la respuesta a la cuestión recién evocada: “¿cómo gobernar, de acuerdo con reglas de derecho, un espacio de soberanía que tiene la desventura o la ventaja, según se prefiera, de estar poblado por sujetos económicos?” (ibídem, p. 335).

Que sujetos de derecho y sujetos económicos sean heterogéneos entre sí, es decir, no superponibles y no gobernables según la misma *ratio*, depende del hecho de que los primeros se integran al conjunto del que forman parte siguiendo la dialéctica de la renuncia a los

propios derechos, mientras los segundos se integran “no gracias a una transferencia, a una sustracción, a una dialéctica de la renuncia, sino por medio de una dialéctica de la multiplicación espontánea”. El *homo oeconomicus* constituye desde su primera aparición una suerte de átomo insustituible e irreductible de interés (en el espíritu liberal no se exige a un individuo a renunciar a su interés), y esto depende de cómo el sujeto económico se coloca frente al poder del soberano. A diferencia del sujeto de derecho, el sujeto económico no se contenta con limitar el poder del soberano, sino, al menos hasta cierto punto, lo hace *decaer* en virtud de la incapacidad fundamental y decisiva del poder de dominar la totalidad del ámbito económico. En efecto, en los enfrentamientos del campo económico, “el soberano no puede ser más que ciego”. Los laberintos y sinuosidades del campo económico toman el lugar de los designios de la Providencia o de las leyes de Dios, de aquella opacidad que en la Edad Media elevaba al soberano y precisamente por ella su trascendencia lo legitimaba a ejercer el poder en la tierra. Ahora, en la economía liberal de mercado, la misma opacidad, el velo de ignorancia (o la mano invisible), son constitutivos tanto del accionar egoísta del sujeto económico como de su propia racionalidad. Teniendo dentro de sí el principio de soberanía y de divinidad, la economía de mercado obliga así a redefinir constantemente las modalidades del arte de gobernar. Y la sociedad civil se ofrece como solución de la aporía que atraviesa la gobernabilidad en una sociedad poblada de una multitud de sujetos heterogéneos entre sí.

En la definición canónica de Ferguson (2010), la sociedad civil es la globalidad concreta dentro de la que viven los mismos sujetos económicos que Adam Smith intentaba estudiar. Releyendo a Ferguson, las razones puestas en evidencia por Foucault son cuatro. En primer lugar, la sociedad civil representa una suerte de social pre-social, una constante histórico-natural que, *ab origine*, asocia de manera espontánea e indisoluble individuo y sociedad (“el lazo social no tiene prehistoria”): “el lenguaje, la comunicación, y por consiguiente cierta relación perpetua de los hombres entre sí son absolutamente característicos del individuo y la sociedad, porque ninguno de los dos puede

existir sin el otro. En suma, jamás hubo un momento, o en todo caso es inútil imaginar un momento en que se haya pasado de la naturaleza a la historia, de la no sociedad a la sociedad. La condición de la naturaleza humana consiste en ser histórica, pues consiste en ser social” (Foucault, 2007, p. 339).

En segundo lugar, la sociedad civil representa la síntesis espontánea de los individuos que no tienen necesidad de constituir una soberanía a través de un pacto de sujeción. Es la reciprocidad (la *simpathy* smithiana) la que mantiene junto el conjunto de las individualidades: “En efecto, lo que liga a los individuos en la sociedad civil no es el máximo de ganancia en el intercambio, sino toda una serie que podrían llamar de ‘intereses desinteresados’” (*ibídem*, p. 342). Instinto, sentimiento, simpatía, compasión, pero también repugnancia por otros individuos, o por la infelicidad de los otros. “Por lo tanto, ésa es la primera diferencia entre el lazo que une a los sujetos económicos y a los individuos que forman parte de la sociedad civil” (*ibídem*, p. 343). La sociedad civil se caracteriza como una síntesis espontánea en cuyo interior el lazo económico encuentra su lugar, aun si lo amenaza sin tregua a causa de su vocación de ir más allá de todo límite comunitario, más allá de toda dimensión local.

En tercer lugar, en la sociedad civil existe una formación espontánea del poder, un poder que precede la institución del poder a través de la delegación, por lo tanto antes de la definición jurídica del poder soberano. Nosotros seguimos a un jefe –dice Ferguson– aun antes de haber imaginado discutir su poder o haber fijado las formas para elegirlo. La estructura jurídica del poder llega siempre después, a posteriori. “El hombre, su naturaleza, sus pies, sus manos, su lenguaje, los otros, la comunicación, la sociedad, el poder, todo eso constituye un conjunto solidario que es precisamente característico de la sociedad civil” (*ibídem*, p. 347). En fin, la sociedad civil es el motor de la historia porque el equilibrio espontáneo y estable que funda la sociedad civil es tal en virtud de fuerzas disgregantes, desequilibrantes, conflictivas (como el conflicto entre intereses económicos e intereses sociales) que condenan a la sociedad civil a renovarse continuamente. “El principio disociativo

de asociación es también un principio de transformación histórica. Lo que constituye la unidad del tejido social es al mismo tiempo lo que se erige en principio de la transformación histórica y el desgarramiento perpetuo del tejido social” (*ibídem*, p. 349).

Es bueno observar que el modo en el que Foucault interpreta la sociedad civil en la línea de Ferguson representa una alternativa radical a las teorías de Hobbes, Rousseau, Montesquieu y Hegel (y se podría agregar de Carl Schmitt), para quienes la articulación de la historia de la relación entre sociedad civil y forma Estado se basa en una sucesión lógico-jurídica. Para Foucault, en cambio, hay “una creación perpetua de la historia sin degeneración, una creación que no es una consecuencia jurídico lógica sino una formación constante de nuevo tejido social, nuevas relaciones sociales, nuevas estructuras económicas y, por consecuente, nuevos tipos de gobierno” (*ibídem*, p. 351). La autonomía de lo político que Foucault va buscando, ese espacio “otro” respecto de los espacios habitados por sujetos económicos y por sujetos de derecho heterogéneos entre sí, esa dimensión necesaria para hacer convivir una multitud de sujetos irreductibles unos de otros, no se encuentra lógico-jurídicamente en el Estado soberano, *sino en la sociedad misma*. Se trata de una suerte de “estado en el estado”, una autonomía política pre-estatal, por así decir, hecha de lazos sociales histórico-naturales que no tienen necesidad de delegar poder al soberano para asegurar la gobernabilidad de la sociedad y de sus conflictos internos. No por casualidad Foucault cita a Thomas Paine: si es verdad que la sociedad civil está dada por completo, si es verdad que ella garantiza su propia síntesis, si es verdad que existe una suerte de gubernamentalidad interna a la sociedad civil, ¿qué necesidad hay de un gobierno suplementario?

El descubrimiento de un espacio relativamente autónomo pre-estatal, de un “estado en el estado”, pone de un modo completamente anómalo, al menos respecto de la tradición del pensamiento político moderno, la cuestión de la relación entre sociedad civil y estado, entre sociedad civil y gobierno soberano. El estado de derecho no es llamado a neutralizar el conflicto social, su vocación no es la de sublimar,

a través del orden político (a través de la autonomía de lo político estatal), lo que la sociedad civil no consigue reglamentar/realizar a su interior. El estado no es, en resumen, autoconciencia y realización ética de la sociedad civil. El conflicto político está dado histórica y recursivamente como conflicto entre derecho de los vencedores y derecho de los dominados. El campo semántico de la política, en la perspectiva de Foucault, es un verdadero campo de batalla.

La sociedad civil como espacio de gubernamentalidad de elementos constitutivamente no homogéneos se presenta nuevamente, y con mayor intensidad, como *problema* en el pasaje histórico del fordismo al posfordismo en cuyo interior se inscribe la reflexión de Foucault sobre el nacimiento de la biopolítica: “De esto nace un nuevo problema, que es el pasaje a una nueva forma de racionalidad como índice de regulación del gobierno. Se trata, ahora, de regular el gobierno no ya sobre la base de la racionalidad del individuo soberano que puede decir ‘yo, el estado’, sino más bien sobre la base de la racionalidad de aquellos que son gobernados, en cuanto sujetos económicos y, más en general, en cuanto sujetos de interés, entendiendo interés en el sentido más general del término”.

Foucault parece intuir que el concepto de sociedad civil está vacilando bajo el avance inexorable de los procesos de *economicización* de la sociedad puestos en marcha por el giro político neoliberal de fines de los años setenta.

La racionalidad de los sujetos económicos, en efecto, está a un paso de la conquista del poder, primero en Inglaterra con Thatcher, luego en EE. UU. con Reagan, y desde aquel momento en adelante, hasta hoy, será precisamente “esta racionalidad de los gobernados la que deberá servir de principio de regulación para la racionalidad del gobierno”. El giro liberal coloca un nuevo problema, el problema de determinar *en la* sociedad civil, aun antes que en la esfera de la representación, aquellos mismos elementos que históricamente han permitido asegurar la unidad de un todo intrínsecamente heterogéneo. La extensión de la racionalidad económica a todo el cuerpo social, la aplicación de la grilla económica a los propios sujetos

de derecho, agrava la irreductibilidad de la multitud que puebla la sociedad civil. A la dialéctica de la renuncia y de la delegación del sujeto jurídico se le superpone la dialéctica de la multiplicación espontánea del sujeto económico. Gobernar sobre la base de la racionalidad de los gobernados significa crear las condiciones para una multiplicación de sujetos ingobernables.

En las lecciones precedentes del Curso, allá donde examina el neoliberalismo norteamericano y sus lazos programáticos con el ORDO ordo-liberalismo alemán (Berti, 2006), Foucault demuestra magistralmente la esencia del proyecto neoliberal de salida del fordismo y del keynesianismo, vale decir, la generalización de la forma “impresa” (empresa) a la sociedad toda. Por un lado, observa Foucault, se trata de multiplicar el modelo económico de la oferta y la demanda, el modelo inversión-costo-beneficio, “para hacer de él un modelo de las relaciones sociales y de la existencia misma”. Por otro lado, para hacer de la empresa el modelo social universalmente generalizado, es preciso redefinir un conjunto de valores morales y culturales “calientes” capaces de sustituir al “frío” mecanismo de la competencia. En la *Vitalpolitik* de los ordoliberales alemanes está clara la intención teórico-práctica de superar la alienación (mejor sería decir el antagonismo) del sujeto económico fordista respecto de su ambiente de trabajo, de su vida, de su casa y de su familia. La política económica neoliberal “tendrá la función de compensar lo que hay de frío, de impasible, de calculador, de racional, de mecánico en el juego de la competencia propiamente económica”. A tal fin es necesario un contexto político capaz de garantizar una “comunidad no disgregada”, una cooperación entre hombres naturalmente radicados y socialmente integrados. Organizar el cuerpo social según las reglas de la economía de mercado, éste es el programa de relanzamiento de una sociedad civil liberal.

La generación de la forma impresa a la sociedad toda implica inevitablemente la metamorfosis del *homo oeconomicus*. En el neoliberalismo norteamericano, gracias sobre todo a los trabajos del economista premio Nobel Gary Becker, el *homo oeconomicus* deja de ser aquella abstracción típica de la economía clásica, es decir, un sujeto

del intercambio, uno de los asociados en el proceso de intercambio cuyos comportamientos y modos de actuar están determinados por las necesidades y por la teoría de la utilidad que lo implica. “El *homo oeconomicus* es un empresario, y un empresario de sí mismo. Y esto es tan cierto que, en la práctica, va a ser el objetivo de todos los análisis que hacen los neoliberales: sustituir en todo momento el *homo oeconomicus* socio del intercambio, por un *homo oeconomicus* empresario de sí mismo, que es su propio capital, su propio productor, la fuente de [sus] ingresos” (*ibídem*, pp. 264-265). El hombre económico al que debe tender la sociedad toda no deberá ser solo un productor de bienes y servicios, sino también un consumidor que produce su satisfacción a partir del capital del que dispone. Expresado en términos marxianos, el proyecto neoliberal prevé la subsunción real de la esfera de la circulación, es decir, la esfera de los intercambios, en la esfera de la producción de mercancías. El tiempo abstracto que regula los intercambios de las mercancías debe transformarse en el tiempo concreto, caliente y vital, de la producción de sí a través de la producción de mercancías.

Dos son los ejes privilegiados a lo largo de los que se efectuará la transformación del sujeto económico en emprendedor de sí mismo. El primero respecta a la organización del trabajo a través de los procesos de flexibilización de la fuerza de trabajo y de externalización creciente de funciones productivas (*outsourcing*). Sobre este primer nivel se trata de descontractualizar las relaciones entre capital y trabajo para transformar la empresa en un *nexus of contracts*, una red de contratos *individuales*. De genérica y abstracta, la fuerza de trabajo debe ser concretamente singularizada, reducida a átomo de interés individual cuyas competencias más universales, como el lenguaje, la capacidad relacional, la movilidad, la percepción sensorial, las emociones, deben ser puestas a trabajar bajo el control amplio del capital. Éste es el aspecto más estudiado del posfordismo, aquel que de modo más inmediato permite aprehender el concepto de biopoder del capital. La puesta a trabajar de la vida, que implica la superación de la separación fordista-industrial entre producción y reproducción,

da cuenta del proceso omnívoro de des-espacialización de la fábrica, junto al de virtualización de la empresa, dentro del cual cada poro de la vida es atravesado por el cálculo económico.

La figura que mejor refleja, en cuanto que lo hace de modo contradictorio, esta metamorfosis del sujeto económico en emprendedor de sí mismo es la del trabajador autónomo de segunda generación, el *free lance* producido por los procesos de externalización de las empresas, la fuerza de trabajo heterodirigida, comandada a distancia, que para trabajar es forzada a activar recursos colectivos y competencias vitales en el tiempo denso de la producción-consumo de bienes y servicios (Bologna, Fumagalli 1997; y también Fumagalli, 2006). El trabajador autónomo no encarna solamente el proyecto neoliberal de salida activa del fordismo bajo el perfil de la individualización del sujeto productor. El trabajador autónomo es también un laboratorio de producción de los valores culturales calientes, de las mentalidades que el giro neoliberal tiene absoluta necesidad para relanzar la sociedad civil bajo una nueva forma. Él es, debe ser, un sujeto jurídico que no delega, que reasume en sí mismo, de modo ambiguo y totalmente contradictorio, pero no por esto menos real, la racionalidad económica a la que el estado se refiere para poder gobernar.

En cuanto parcial, el éxito de este primer proceso de transformación del sujeto económico en emprendedor de sí mismo está representado por la unificación en el cuerpo de la fuerza de trabajo de las funciones del capital fijo maquinico y del capital variable. En el nuevo capitalismo posfordista, el cuerpo vivo de la fuerza de trabajo contiene dentro de sí y al mismo tiempo las funciones de capital fijo y de capital variable, es decir, de material e instrumento de trabajo pasado y de trabajo vivo *presente* (Marazzi, 2005). “Descompuesto desde la perspectiva del trabajador en términos económicos –escribe Foucault–, el trabajo comporta un capital, es decir, una aptitud, una idoneidad; como suelen decir, es ‘máquina’. Y por otro lado es un ingreso, vale decir, un salario o, mejor, un conjunto de salarios; como ellos [los neoliberales] acostumbran decir, un flujo de salarios” (Foucault 2007, pp. 262-263).

La trasposición de los contenidos y de las funciones típicas de la máquina industrial (en particular, el saber científico acumulado y las funciones de cooperación) al cuerpo vivo de la fuerza de trabajo se realiza concretamente gracias a la pérdida de importancia estratégica, tanto en términos físicos como de inversión financiera, del capital fijo producida por la difusión de las tecnologías de la información y de la comunicación.

Para el sujeto económico productor, el salario no es más el precio de la fuerza de trabajo, sino más bien una renta, un flujo de rentas derivadas del *rendimiento del capital humano invertido*. Las consecuencias de la descomposición del trabajo en capital y en renta provocan una serie de consecuencias importantes: “el capital definido como lo que hace posible una renta futura –renta que es el salario–, es un capital prácticamente indisociable de su poseedor. [...] En otras palabras, la idoneidad del trabajador es en verdad una máquina, pero una máquina que no se puede separar del trabajador mismo, lo cual no quiere decir exactamente, como [lo] decía por tradición la crítica económica, sociológica o psicológica, que el capitalismo transforma al trabajador en máquina y, por consiguiente, lo aliene” (*ibídem*, p. 263).

Es, en todo caso, el cuerpo-máquina de la fuerza de trabajo el que se separa, se autonomiza del capital. Bajo esta perspectiva, por *biopolíticas del trabajo* deben entenderse los procesos de unificación, en el cuerpo de la fuerza de trabajo, de formas de vida consolidadas, en los que se condensan por un lado reglas, códigos, paradigmas, convenciones heredadas, competencias, y por otra parte actividades productivas en las que estas reglas, códigos, paradigmas deben ser aplicadas con el objetivo de crear valor, por la otra. La remuneración del trabajador posfordista es un salario-renta indexado bajo el rendimiento del capital humano, es decir, indexado sobre $C+V$, o sea sobre capital constante + capital variable. La contradicción actual es que, del rendimiento del capital humano, solo V es reconocido (¡y no siempre!).

La individualización de la fuerza de trabajo, en cuanto unificación del capital constante y del variable en el cuerpo vivo de la fuerza de trabajo vuelve particularmente actual la reflexión de Gilbert Simondon

sobre los procesos de individuación (Simondon, 2009; Virno, 2005). En efecto, la individuación de la fuerza de trabajo al interior de los procesos productivos/reproductivos se efectúa a partir de lo que Simondon llama lo *preindividual*, es decir, el conjunto genérico e impersonal (el “fondo biológico”) de percepciones sensoriales, de lenguaje y de fuerza productiva históricamente determinada (el *general intellect* marxiano) que caracteriza a la especie humana. “En el capitalismo desarrollado –escribe Paolo Virno al respecto–, el proceso laboral moviliza los requisitos más universales de la especie: percepción, lenguaje, memoria, afectos. Papeles y funciones, en el ámbito posfordista, coinciden ampliamente con la ‘existencia genérica’, con el *Gattungswesen* del que hablan Feuerbach y el Marx de los *Manuscritos económicos y filosóficos de 1844*, a propósito de las facultades más básicas del género humano. Preindividual es, por cierto, el conjunto de las fuerzas productivas. Pero entre ellas el pensamiento tiene un marcado relieve. El pensamiento objetivo, no correlacionable con este o aquel “yo” psicológico, cuya veracidad no depende del asentimiento de los individuos” (Virno, 2005, pp. 230-231).

Desde el punto de vista del análisis de la sociedad civil posfordista, los procesos de individualización/singularización, precisamente por el hecho de ser procesos que colocan lo social, lo biológico, en suma lo universal indiferenciado, *en el origen* de los propios procesos de individuación, no pueden más que profundizar la crisis de los presupuestos de la gubernamentalidad. “Para el pueblo –escribe siempre Virno– la universalidad es una *promesa*, para los “muchos” una *premis*a. Cambia, además, la propia definición de lo que es común/compartido. El Uno hacia donde gravita el pueblo es el Estado, el soberano, la *voluntad general*; el Uno que la multitud lleva a sus espaldas consiste, al contrario, en el lenguaje, en el intelecto como recurso público o intersíquico, en las facultades genéricas de la especie” (*ibídem*, p. 226).

Parafraseando lo que Paine decía a propósito de la sociedad civil, es lícito preguntarse: si es verdad que la fuerza de trabajo social es un todo dado, si es verdad que asegura ella misma su síntesis con la activación de cualidades humanas genéricas y a través de la coopera-

ción, si es verdad que hay una sociedad “natural” históricamente dada al interior de la fuerza de trabajo, ¿qué necesidad hay del capitalista?

Es en este nivel de crisis de la relación entre capital y trabajo –de crisis de la separación clásica entre fuerzas productivas y relaciones de producción, cuanto más de crisis de la gobernabilidad de la sociedad civil que de esto se desprende– que entra en juego la financierización del capital. En el nuevo capitalismo posfordista, la financierización aparece como un verdadero campo de ejercicio del biopoder. En primer lugar, la financierización es un dispositivo de capitalización de la renta diferida, del ahorro colectivo, por parte de los mercados bursátiles. El capital se reapropia de la vida de la fuerza de trabajo a través de compartir el riesgo ligado al rendimiento futuro de las inversiones. Es como decir que, frente a los procesos de individualización/autonomización de la fuerza de trabajo, el capital recoloca el destino colectivo de la fuerza de trabajo bajo su control financiero. Transformar al trabajador en inversor financiero a través, en particular, de fondos de pensión, significa reproducir la vieja separación entre capital y trabajo en el plano mismo de los procesos de individuación. Con la financierización la fuerza de trabajo está, en efecto, *directamente* atravesada por la contradicción entre salario y ahorro invertido, entre precio de la fuerza de trabajo y rendimiento del capital. Como ahorrista el trabajador está interesado en los rendimientos futuros del (propio) capital invertido, pero como fuerza de trabajo estos mismos rendimientos y sus oscilaciones actúan retroactivamente sobre la estabilidad salarial y ocupacional de la fuerza de trabajo. El salario se vuelve así una variable de ajuste del capital financiero. El “capitalismo empresarial accionario” pone a la vida futura y la vida presente de la fuerza de trabajo materialmente una contra otra (Gallino, 2005). Con la financierización, el ejercicio del biopoder se realiza directamente sobre todo el ciclo de vida de la fuerza de trabajo.

En segundo lugar, la financierización sirve de dispositivo de agregación de los procesos de individuación, una suerte de “comunismo del capital”, de extensión de la “propiedad de los medios de producción” a la fuerza de trabajo desplegada (Marazzi, *infra*). Es el capital

financiero, en cuanto capital social cotizado en bolsa, el que se presenta como “representante colectivo” de la multitud de los sujetos que pueblan la sociedad civil. El capital financiero, para parafrasear a Simondon, es lo transindividual que profundiza los procesos de individuación transformando a los individuos que realizan sus intereses individuales en “sujetos patrimoniales”. La financierización define la esfera pública del capital. Ella es especular a los intentos fallidos de constitución política de una transindividualidad como definición de una esfera pública separada, autónoma del capital. Bajo esta perspectiva, la financierización del capital es el índice de la crisis política de las formas de representación de la multitud.

Finalmente, la financierización muestra el *devenir renta de la ganancia*, el hecho de que la ganancia, en cuanto remuneración del capital invertido al interior de los procesos de producción de valor, reconquista sus tasas de crecimiento al *exterior* de los procesos de valorización, es decir, al exterior de los lugares de producción de bienes y servicios (Vercellone, 2008). Si, respecto de la ganancia, la peculiaridad de la renta, *in primis* de la inmobiliaria, ha sido siempre huir del dispositivo de captación del valor producido al interior de los procesos laborales, entonces en el capitalismo posfordista esta misma exterioridad de la renta aparece como una característica peculiar de la ganancia misma. El devenir renta de la ganancia es la otra cara, por así decir, de una fuerza de trabajo que produce valor poniendo a trabajar a la vida.

La financierización explica su (bio)poder, su arte de gobernar, a partir de su exterioridad respecto de la sociedad civil. No se trata, por lo tanto, de una herencia precapitalista, una desviación de un presunto “buen” capitalismo productivo portador de una lógica de acumulación favorable al crecimiento de la producción y del empleo. Se trata, en cambio, de la otra cara de un régimen de acumulación en el que la sociedad civil, su transformación en sentido posfordista, está atravesada por la crisis estructural de la gobernabilidad. “Todo ocurre –escribe Vercellone– como si al movimiento de autonomización de la cooperación del trabajo le correspondiera un movimiento paralelo de

autonomización del capital bajo la forma abstracta, eminentemente flexible y móvil del capital-dinero” (*ibidem*). La autorregulación de la sociedad civil, aquel espacio otro, que Foucault estaba buscando al final de su Curso, necesario para hacer convivir sujetos jurídicos y sujetos económicos, es traspuesta en el plano de la financierización misma. Se trata de un punto de no retorno. Solo comprendiendo la dimensión estructural es posible invertir la financierización en autonomía real del capital (Aglietta, Berrebi, 2007).

Acerca del devenir renta de la ganancia

El papel *no* parasitario de las finanzas, su capacidad de producir rentas de tal forma que se asegure el consumo, no se explica, sin embargo, sólo desde el punto de vista distributivo. Es muy cierto que las finanzas se nutren de la ganancia no acumulada, no reinvertida en capital (constante y variable) y multiplicada en modo exponencial gracias a la ingeniería financiera, como también es cierto que el aumento de las ganancias permite distribuir porciones de plusvalía a los detentores de activos patrimoniales. Desde esta perspectiva (repetimos: *distributiva*), el análisis de la financierización resalta procesos realmente perversos tales como la autonomía del capital financiero respecto a cualquier interés colectivo (estabilidad salarial y ocupacional, colapso de las pensiones y de los ahorros invertidos en Bolsa, imposibilidad de acceder al consumo a crédito, vaporización de las becas de estudio), dinámicas autorreferenciales en las cuales la búsqueda de rendimientos financieros cada vez más elevados genera aumentos en las ganancias ficticias a través de la proliferación de instrumentos financieros ingobernables, fuera de toda regla y control. El desarrollo-crisis de este modo de producción agudiza el desfase entre las necesidades sociales y las lógicas financieras basadas en criterios de hiper-redituabilidad: en los países desarrollados, la afirmación del modelo antropogenético, en el cual el consumo se orienta de manera creciente hacia el sector social, sanitario, educativo y cultural, se confronta con la privatización de amplios sectores gestionados anteriormente con criterios públicos; en los países emergentes, la expansión de los ámbitos de valorización provoca procesos de hiperexplotación

y destrucción de las economías locales. Las exigencias de redevuabilidad impuestas por el capitalismo financiero a la sociedad refuerzan la regresión social en el marco del avance impetuoso de un modelo de crecimiento que, para distribuir riqueza, sacrifica de buena gana la cohesión social y la calidad de vida. Deflación salarial, patologización del trabajo con aumentos en los costes sanitarios generados por el estrés laboral (que llegan a alcanzar el 3 % del PIB), empeoramiento de los balances sociales, son efectos de la lógica financiera y de las deslocalizaciones empresariales típicas del capitalismo financiero.

El *problema* es que, analizado desde un punto de vista distributivo (en última instancia economicista), el desarrollo-crisis del capitalismo financiero conduce a un verdadero callejón sin salida. Todo lo que se ha tirado por la ventana –es decir, el lugar común de la naturaleza parasitaria de lo financiero– vuelve a entrar, implícitamente, por la puerta principal. El *impasse*, teórico antes incluso que práctico-político, está ante los ojos de todos: la imposibilidad de elaborar estrategias de salida de la crisis, el recurso a medidas de estímulo a la economía que, al presuponer, la salvación de las finanzas (de las cuales somos auténticos rehenes) vuelven vanas las posibilidades de relanzamiento económico.

Para analizar críticamente, es decir, políticamente, la crisis del capitalismo financiero es necesario comenzar por el principio: el aumento de las ganancias sin acumulación que está en el origen de la financierización. Es necesario, pues, analizar la financierización en tanto que la otra cara de un proceso de producción de valor que ha venido afirmándose a partir de la crisis del modelo fordista, o sea, a partir de la incapacidad capitalista de succionar plusvalía al trabajo vivo inmediato, al trabajo asalariado fabril. *La tesis que aquí se ofrece es que la financierización no es una desviación improductiva/parasitaria de porciones crecientes de plusvalía y de ahorros colectivos sino la forma de acumulación del capital simétrica a los nuevos procesos de producción del valor.* De acuerdo con esta tesis, la crisis financiera actual es interpretada como un bloqueo de la acumulación de capital más que como un resultado implosivo de un proceso signado por la ausencia de acumulación de capital.

Junto al papel de lo financiero en la esfera del consumo, lo que ha sucedido en estos últimos treinta años es una transformación de los procesos mismos de producción de plusvalía. Ha tenido lugar una transformación de los procesos de valorización por la cual éstos ya no circunscriben la extracción de valor a los lugares adscritos a la producción de bienes y servicios sino que la extienden más allá de los portones de las fábricas, entrando directamente en la esfera de *circulación* del capital. Se trata de la ampliación de los procesos de extracción de valor hacia la esfera de la reproducción y la distribución, un fenómeno –dicho de pasada– bien conocido por las mujeres desde hace ya mucho tiempo. Cada vez más explícitamente, incluso en sitios de elaboración de teoría y estrategias gerenciales, se habla de *externalización* de los procesos de producción, de “*crowdsourcing*”, es decir, de puesta en valor de la multitud (*crowd*) y de sus formas de vida (Howe, 2008).

Analizar el capitalismo financiero desde el punto de vista de lo productivo significa hablar de bioeconomía (Fumagalli, 2010) o de biocapitalismo: “Esa forma que se caracteriza por su creciente entrelazamiento con la vida de los seres humanos. Anteriormente, el capitalismo recurría principalmente a las funciones de transformación de las materias primas desarrolladas por las maquinarias y por los cuerpos de los trabajadores. El biocapitalismo, en cambio, produce valor extrayéndolo, no sólo del cuerpo operando como instrumento material de trabajo sino también del cuerpo comprendido en su globalidad” (Codeluppi, 2008). En nuestro análisis de la crisis financiera, la referencia a la bibliografía de estudios y teorías del biocapitalismo y del capitalismo cognitivo desarrollado en estos años es meramente de tipo metodológico: más que una cuidadosa y exhaustiva descripción de sus características más destacadas (por otra parte ya efectuada por los autores recién citados y por un número creciente de estudiosos), nos interesa aquí resaltar el nexo entre financierización y procesos de producción del valor que está en la base del desarrollo-crisis del nuevo capitalismo.

Los ejemplos empíricos de externalización de la producción del valor, de su extensión hacia la esfera reproductiva son, a estas

alturas, muchísimos (Dujarier, 2008). Desde aquella primera fase de *outsourcing* empresarial que vio la emergencia del trabajo atípico y del trabajo autónomo de segunda generación, la colonización capitalista de la esfera de la circulación ha procedido sin descanso, hasta transformar al consumidor en un auténtico productor de valor económico. Es útil, aún corriendo el riesgo de simplificar el análisis, reflexionar sobre ejemplos ya paradigmáticos. Piénsese en Ikea que, después de haber delegado en el cliente toda una serie de funciones (individuación del código del artículo deseado, búsqueda del objeto, descarga de la góndola, carga sobre el coche, etc.), externaliza el trabajo de montaje del sistema de bibliotecas modulares Billy; es decir, externaliza costes fijos y variables importantes que son, desde ahora, soportados por el consumidor con un mínimo de beneficio en el precio de los productos, al tiempo que la empresa disfruta de enormes ahorros en términos de costes. Se pueden dar otros ejemplos: las empresas de software, empezando por Microsoft y Google, habitualmente dan a probar las nuevas versiones de sus programas a los consumidores; pero no sólo ellas: también los programas pertenecientes al denominado *open source software* son frutos del trabajo de mejora desarrollado por una multitud de personas, de “consumidores productivos”.

Una primera consecuencia de los nuevos procesos de valorización del capital es la siguiente: la cantidad de plusvalía creada por los nuevos dispositivos de extracción de valor es *enorme*. Aquella se basa en la compresión del salario directo e indirecto (pensiones, asistencia social, rendimiento de los ahorros individuales y colectivos), sobre la reducción del trabajo socialmente necesario mediante sistemas empresariales flexibles y reticulares (precarización, ocupación intermitente) y sobre la creación de un nicho cada vez más vasto de trabajo gratuito (trabajo en la esfera del consumo y de la reproducción, sumados a la intensificación del trabajo cognitivo). La cantidad de plusvalía, es decir de trabajo no pagado, se encuentra en el origen del aumento de las ganancias no reinvertidas en la esfera de la producción; por lo tanto, ganancias cuyo aumento no genera crecimiento ocupacional ni mucho menos salarial.

Desde esta perspectiva, y en referencia a un debate marxista sobre las causas de la crisis (véase el debate desarrollado en la revista “La Brèche”), se puede estar de acuerdo con la tesis de Alain Bihr según la cual estamos actualmente en presencia de un “excedente de plusvalía”; sin embargo, a diferencia de Birh y de Hudson (ya citado), eso no es el resultado de una falta de acumulación, de una no reinversión de las ganancias en capital constante y variable. El excedente es, *en cambio*, el resultado de un *nuevo proceso de acumulación* que desde la crisis del fordismo en adelante se ha dado *en* la esfera de la circulación y la reproducción del capital. Las objeciones de François Chesnais, para quien el excedente de plusvalía no ha llevado sólo a la búsqueda de nuevos nichos de mercado, dado que un número importante de multinacionales estadounidenses y europeas han incrementado de hecho sus inversiones directas en el exterior (en China, Brasil y, con alguna dificultad, India) debería ser ampliada: las inversiones directas, reflejo de la típica sed de ganancia del capital, no han sido efectuadas exclusivamente fuera de los países económicamente desarrollados *sino también dentro*, precisamente en la esfera de la circulación y de la reproducción. Y esto, se quiera o no, constituye el éxito de la larga marcha del capital contra la clase obrera fordista, un éxito no necesariamente feliz para el capital mismo.

Los estudios sobre el capitalismo cognitivo, además de evidenciar la centralidad del trabajo cognitivo/inmaterial en la producción de valor agregado, demuestran la creciente pérdida de importancia estratégica del capital fijo (bienes instrumentales *físicos*) y la transferencia de una serie de funciones productivo-instrumentales al cuerpo vivo de la fuerza de trabajo (Marazzi, 2005). “La economía del conocimiento contiene una curiosa paradoja. La primer unidad de cualquier producto nuevo es muy costosa para las empresas, ya que para llegar a producirla y comercializarla son necesarias enormes inversiones en el campo de la investigación. Las unidades posteriores, en cambio, cuestan muy poco, puesto que se trata sencillamente de replicar un original, y esto es posible hacerlo en forma económica gracias a las ventajas derivadas de la deslocalización productiva, de las tecnologías

disponibles y de los procesos de digitalización. De ello resulta que las empresas concentran sus esfuerzos y recursos en la producción de ideas, encontrándose así con la necesidad de afrontar una tendencia progresiva al alza de los costes” (Codeluppi, 2008; véase también Rullani, 2004). Esta característica del capital cognitivo, que nos envía a la teoría de los *rendimientos crecientes*, está en la base tanto de las formas de externalización de segmentos completos de actividad en países con bajos costes laborales y de los procesos de creación de escasez (patentes, *copyrights*) necesarios para amortizar los costes iniciales con precios de venta monopolistas, como en las reducciones de inversiones directas en bienes de capital. Por otra parte, para reducir los costes iniciales, las empresas “ya no piensan en adquirir bienes de capital sino de tomar en préstamo, a través de formas variadas de contrato de alquiler, el capital físico que necesitan, descargando sus costes relativos como costes de ejercicio, como se hace con los costes de actividad” (Rifkin, 2000).

Por consiguiente, es a partir de las principales características de los procesos posfordistas de producción que debe ser reinterpretada la relación entre acumulación, ganancias y financierización. El aumento de los beneficios que ha alimentado la financierización ha sido posible porque en el biocapitalismo el concepto mismo de acumulación de capital se ha transformado. Aquél ya no consiste, como durante la época fordista, en inversiones en capital constante y variable (salario), sino más bien en inversiones en dispositivos de producción y captación del valor producido fuera del proceso directamente productivo. Estas *tecnologías de crowdsourcing* representan la nueva composición orgánica del capital, la relación entre el capital constante difundido en la sociedad y el capital variable también desterritorializado, desespacializado, disperso en la esfera de la reproducción, del consumo, de las formas de vida, de los imaginarios individuales y colectivos. El nuevo capital constante, a diferencia del sistema de máquinas (físicas) típicas de la época fordista, está constituido, junto a las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), por un conjunto de sistemas organizativos inmateriales que extraen plusvalía siguiendo

a los trabajadores en cada uno de los momentos de su vida, con la consecuencia que la jornada laboral, el tiempo de trabajo vivo, se alarga y se intensifica. El aumento de la cantidad de trabajo vivo no sólo refleja la transferencia de los medios de producción estratégica (el conocimiento, los saberes, la cooperación) hacia el cuerpo vivo de la fuerza de trabajo, sino que también permite explicar la pérdida tendencial de valor económico de los medios clásicos de producción. No es, pues, un misterio que el recurso a los mercados bursátiles no haya desembocado en inversiones directamente generadoras de ocupación y salarios sino en un aumento puro y simple del valor de las acciones. La autofinanciación de las inversiones, en todo caso, demuestra que la operatoria de la acumulación tiene que ver con la financierización en tanto dispositivo de producción y captación del valor en la sociedad.

El aumento de las ganancias de los últimos treinta años es, pues, imputable a una producción de plusvalía con acumulación, aún cuando esta última adquirió una forma inédita, externa a los clásicos procesos de producción. Se ve justificada, en este sentido, la idea de un “devenir renta de la ganancia” (y en parte también del salario) como efecto de la captación de un valor producido fuera de los espacios inmediatamente productivos.

El actual sistema productivo asemeja, curiosamente, al circuito económico del siglo XVIII, centrado en la actividad agrícola y teorizado por los fisiócratas. En los *Tableaux économiques* de Quesnay, la renta representa la cuota del producto neto generado por el trabajo agrícola asalariado (el cual incluía el trabajo del capitalista arrendatario, cuyo rédito era considerado de la misma forma que el salario de sus trabajadores, y no como ganancia), mientras que los medios físicos de producción no son siquiera tomados en consideración. Quesnay definía a los productores de bienes instrumentales (capital constante) como pertenecientes a la clase *estéril*, es decir no productora de producto neto. Excluir al capital constante –los bienes instrumentales– de los factores de producción del producto neto constituyó, ciertamente, un error, como fuera demostrado por los padres de la economía política clásica durante la ola de la primera revolución industrial.

Pero se trató de un error productor de conocimientos, si es cierto que el posterior descubrimiento del valor económico del capital constante y de su diferencia cualitativa respecto al capital variable estuvo en la base del salto epistemológico que signó radicalmente la modernidad del capitalismo, es decir la separación entre capital y trabajo –la autonomización recíproca de ambos “factores de producción”– así como la operatoria de desarrollo-crisis del capitalismo naciente.

Se podría decir que las formas de vida que inervan el cuerpo social son el equivalente de la tierra en la teoría de la renta de Ricardo. Sólo que, a diferencia de la renta ricardiana (absoluta y diferencial), la renta contemporánea es asimilable a la ganancia precisamente *en virtud* de los procesos de financierización. La financierización, con las lógicas que le son específicas, en particular la autonomización de la producción de dinero por medio de dinero respecto de los procesos inmediatamente productivos, es la otra cara de la externalización de la producción de valor típica del biocapitalismo. Aquella no solamente contribuye a crear la demanda efectiva necesaria para la *realización* de la plusvalía producida; no sólo crea, pues, la masa de rentas y de deudas sin la cual el crecimiento del PIB sería modesto, o directamente se habría estancado. La financierización *determina* de manera fundamental las continuas innovaciones, los constantes saltos productivos del biocapitalismo, y lo hace imponiendo a todas las empresas –cotizantes o no– y a la sociedad entera sus lógicas hiperproductivistas centradas en la primacía del valor de las acciones. Los saltos productivos determinados por la financierización se hacen efectivos sistemáticamente a través de la “destrucción creativa” de capital, por medio de crisis cada vez más frecuentes y cercanas entre sí; crisis en las cuales el acceso a la riqueza social, después de haber sido requerido con fines instrumentales, es, una vez tras otra, destruido.

Desde la crisis del fordismo en los años setenta, las burbujas especulativas son interpretadas como momentos de crisis en un proceso de larga duración de “colonización capitalista” de la esfera de la circulación. Este proceso es global, lo cual quiere decir que despliega la globalización como proceso de subsunción de porciones crecientes

de periferias socioeconómicas locales y globales según la lógica del biocapitalismo financiero. El pasaje del imperialismo al imperio (de una relación de dependencia entre desarrollo y subdesarrollo en la cual las economías del Sur, además de ser fuentes de materias primas a buen precio, cumplían esencialmente una función de mercados *externos* para los productos del Norte), a la globalización imperial, en la cual pierde fuerza la dicotomía dentro/fuera debe ser adscrito a la lógica capitalista de externalización de los procesos de producción de valor. *La financierización representa la modalidad adecuada y perversa de acumulación del nuevo capitalismo.*

Bibliografía

- Aglietta M. (1995), *Macroéconomie financière*, París, La découverte.
- Aglietta M., Orléan A. (1998), *La monnaie souveraine*, París, Odile Jacob.
- Aglietta M., Lunghini G. (2001), *Sul capitalismo contemporaneo*, Turín, Bollati Boringhieri.
- Aglietta M., Berrebi L. (2007), *Désordres dans le capitalisme mondial*, París, Odile Jacob.
- Agostinelli M. (1997), *Tempo e spazio nell'impresa posfordista*, Roma, manifesto libri.
- Arrighi G. (2006), *El largo siglo XX*, Madrid, Akal.
- Arrighi G. (1999), *I cicli sistemici di accumulazione. Le trasformazioni egemoniche dell'economia-mondo capitalistica*, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Arrighi G. (1974), *Le profit set les crises*, París, Maspéro.
- Austin A.J. (1982), *Cómo hacer cosas con palabras. Palabras y acciones*, Barcelona, Paidós.
- Bauman Z. (1999), *La globalización. Consecuencias humanas*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Beaud S., Pialoux M. (2000), *Retour sur la condition ouvrière*, París, Fayard.
- Berardi, F. (2003), *La fábrica de la infelicidad*, Madrid, Traficantes de sueños.
- Bologna S., Fumagalli A. (comp.) (1997), *Il lavoro autonomo di seconda generazione. Scenari del posfordismo in Italia*, Milán, Feltrinelli.
- Boyer-Xambeau M., Deleplace G., Gillard L (2001), *Banchieri e principi. Moneta e credito nell'Europa del Cinquecento*, Turín, Einaudi [ed. orig.: Monnaie privée et pouvoir des princes, París 1986].
- Bronson P. (2000), *El nudista del turno de noche. Y otras historias verídicas de Silicon Valley*, Barcelona, Tusquets Editores.
- CEPII (1998), *L'économie mondiale 1999*, París, La Découverte.
- CEPII (1998), *L'économie mondiale 2001*, París, La Découverte.

- Chiapello E., Boltanski L. (1999), *La nouvel esprit du capitalisme*, París, Gallimard.
- Chicci F. (2001), *Derive sociali. Precarizzazione del lavoro, crisi del legame sociale ed egemonia culturale del rischio*, Milán, FrancoAngeli.
- Chomsky N. (2000), *El Beneficio es lo que cuenta. Neoliberalismo y orden global*, Barcelona, Crítica.
- Cillario L., Finelli R. (comp.) (1998), *Capitalismo e conoscenza. L'astrazione di lavoro nell'era telematica*, Roma, manifesto libri.
- Cimatti F. (2000a), *La scimmia che si parla*, Turín, Bollati Boringhieri.
- Cimatti F. (2000b), *Nel segno del cerchio*, Roma, manifestolibri.
- Codeluppi V. (2008), *Il biocapitalismo. Verso lo sfruttamento integrale di corpi, cervelli ed emozioni*, Turín, Bollati Boringhieri.
- Cohen D. (2001), *Nuestros tiempos modernos*, Barcelona, Tusquets Editores.
- Coriat B. (1992), *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, México, Siglo XXI.
- Davenport T.H., Beck J.C. (2001), *The Attention Economy: Understanding the new Currency of Business*, Cambridge Mass., Harvard Business School.
- Davis M. (2002), *Ciudad de cuarzo. Arqueología del futuro en Los Angeles*, Madrid, Lengua de trapo.
- De Cecco M. (1998), *L'oro d'Europa*, Roma, Donzelli.
- Deleuze G., Guattari F. (2000), *Mil mesetas*, Valencia, Pre-textos.
- Drucker P. (1976), *The Unseen Revolution. How Pension Fund Socialism Came to America*, Londres, Heinemann.
- Dupuy J. (1991), *Le panique*, París, Laboratoire Delagrangé.
- Dujarier M-A (2008), *Le travail du consommateur. De McDo à eBay: comment nous coproduisons ce que nous achetons*, París, La découverte.
- Ferguson A. (2010), *Ensayo sobre la historia de la sociedad civil*, Madrid, Akal.
- Fiocco L. (1998), *Innovazione tecnologica e innovazione sociale. Le dinamiche del mutamento della società capitalista*, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Foucault M. (2007), *Nacimiento de la biopolítica*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Fumagalli A. (comp.) (2001), *Finanza fai da te*, Roma, DeriveApprodi.
- Fumagalli A. (2006), *Lavoro. Vecchio e nuovo sfruttamento*, Milán, Edizioni Punto Rosso.
- Fumagalli A. (2010), *Bioeconomía y capitalismo cognitivo*, Madrid, Traficantes de Sueños.

- Galli C. (2002), *Espacios políticos. La edad moderna y la edad global*, Buenos Aires, Editorial Nueva Visión.
- Gallino L. (2001), *Globalizzazione e disuguaglianze*, Roma-Bari, Laterza.
- Gallino L. (2005), *L'impresa irresponsabile*, Turín, Einaudi.
- Giglioli A., Giglioli R. (2001), *Stress Economy*, Milán, Mondadori.
- Habermas J. (1987), *Teoría de la acción comunicativa*, Madrid, Taurus.
- Habermas J. (2000), *La constelación posnacional. Ensayos políticos*, Barcelona, Paidós.
- Hardt M., Negri T. (2002), *Imperio*, Buenos Aires, Paidós.
- Harrison B. (1997), *La empresa que viene. La evolución del poder empresarial en la era de la flexibilidad*, Barcelona, Paidós.
- Henwood D. (1997), *Wall Street*, Nueva York-Londres, Verso.
- Hillman J. (2007), *Pan y la pesadilla*. Gerona, Ediciones Atalanta.
- Hirst P.Q., Thompson G.F. (1996), *Globalization in Question. The International Economy and the Possibilities for Governance*, Cambridge, Polity Press.
- Howe J. (2008), *Crowdsourcing. Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business*, Nueva York, Crown Publishing Group.
- Jakobson R. (1974), *Lenguaje infantil y afasia*, Málaga, Ayuso.
- Jeudi H.P. (1997), *Panico e catastrofe*, Génova, Costa&Nolan.
- Kaldor M. (2001), *Las nuevas guerras. Violencia organizada en la era global*, Barcelona, Tusquets Editores.
- Keynes J.M. (1973), *The General Theory of Employment*, en *Collected Writings*, vol. XIV, Londres.
- Keynes J.M. (2009), *Teoría general de la ocupación, el interés y la moneda*, Buenos Aires, Fondo de cultura económica.
- Klein N. (2001), *No logo. El poder de las marcas*, Madrid, Paidós.
- Krugman P. (2001), *Meno tasse per tutti?*, Milano, Garzanti, 2001 [ed. cast.: *El gran engaño: ineficacia y deshonestidad. Los Estados Unidos ante el siglo XXI*, Barcelona, Editorial Crítica, 2004].
- Lessard B., Baldwin S. (2000), *Netslaves, True Tales of Working the Web*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Lordon F. (2000), *Fonds de pension, piège à cons? Mirage de la démocratie actionnariale*, París, Seuil.
- Luhmann N. (2007), *Sociología del riesgo*, México, Universidad Iberoamericana.

- Magrini M. (1999), *La ricchezza digitale*, Milán, Il Sole 24Ore.
- Mandel M.J. (2002), *Internet Depression*, Roma, Fazi editore [ed. or.: *The Coming Internet Depression*, Nueva York, Basic Books, 2000].
- Mayer M. (2001), *The Fed*, Nueva York, The Free Press.
- Marazzi C. (1998), *E il denaro va*, Turín-Bellinzona, Bollati Boringhieri-Edizioni Casagrande.
- Marazzi C. (1999), *Il posto dei calzini*, Turín, Bollati Boringhieri.
- Marazzi C. (2005), *Capitalismo digitale e modello antropogenetico del lavoro. L'ammortinamento del corpo macchina*, en J.L. Laville, C. Marazzi, M. La Rosa, F. Chicchi (comp.), *Reinventare il lavoro*, Roma, Sapere 2000.
- Marx K. (1990), *El capital*, Tomo II, Libro II, México, Siglo XXI.
- Marx K. (1989), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse) 1857-1858*, Tomo I, México, Siglo XXI.
- Maugeri L. (2001), *Petrolio. Falsi miti, sciecchi e mercati che tengono in scacco il mondo*, Milán, Sperling&Krupfer.
- Mezzadra S. (2008), *La "cosiddetta" accumulazione originaria*, en VV. AA., *Lessico marxiano*, Roma, manifesto libri.
- Muraro L. (1992), *L'ordine simbolico della madre*, Roma, Edizioni Riunite.
- Muraro L. (1998), *Maglia o uncinetto*, Roma, manifesto libri.
- Napoleoni (1976), *Valore*, Milán, ISEDI.
- Orléan A. (1988), *Per una teoria delle aspettative in condizioni di incertezza*, in *Moneta e produzione*, Turín, Einaudi.
- Orléan A. (1999), *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.
- Pellerey R. (2000), *Il lavoro della parola. Linguaggi, poteri, tecnologie della comunicazione*, Turín, UTET.
- Rampini F. (2000), *New Economy*, Bari, Laterza.
- Rampini F. (2001), *Dall'euforia al crollo*, Bari, Laterza.
- Revelli M. (2001), *Oltre il Novecento*, Turín, Einaudi, 2001 [ed. cast.: *Más allá del siglo XX. La política, las ideologías y las asechanzas del trabajo*, Mataró, El Viejo Topo, 2002].
- Rifkin J. (2000), *La era del acceso. La revolución de la nueva economía*, Barcelona, Paidós.
- Rullani E., Romano L. (comp.) (1998), *Il posfordismo. Idee per il capitalismo prossimo venturo*, Milán, Etaslibri.

- Rullani E. (2004), *Economia della conoscenza. Creatività e valore nel capitalismo delle reti*, Roma, Carocci.
- Sassen S. (1999), *La ciudad global*, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.
- Sassen S. (2001), *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona, Edicions Bellaterra.
- Sassen S. (1999), *Migranti, coloni, rifugiati. Dall'emigrazione di massa alla fortezza Europa*, Milán, Feltrinelli.
- Schiama S. (1998), *La cultura olandese dell'epoca d'oro*, Milán, il Saggiatore.
- Schiller D. (1999), *Digital Capitalism*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Schiller R. (2000), *Euforia irrazionale*, Bolonia, il Mulino [ed. cast.: *Exuberancia irracional*, Madrid, Turner, 2003].
- Schor J. (1993), *The Overworked American. The Unexpected Decline of Leisure*, Nueva York, Basic Books.
- Schrage M. (2000), "Getting Beyond the Innovation Fetish", *Fortune*, 13-10.
- Searle J.R. (1992), *Intencionalidad. Un ensayo de filosofía de la mente*, Madrid, Tecnos.
- Sennet R. (2006), *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Barcelona, Anagrama.
- Shefrin H. (2000), *Beyond Greed and Fear. Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing*, Boston, Harvard Business Scholl Press.
- Simondon G. (2009), *La individuación*, Buenos Aires, Cactus y Cebra.
- Soros G. (1999), *La crisis del capitalismo globale*, Milán, Ponte delle Grazie [ed. cast: *La crisis del capitalismo global*, Madrid, Editorial Debate, 1999].
- Strange S. (1999), *Dinero loco. El descontrol del sistema financiero mundial*, Barcelona, Paidós.
- Tivegna M., Chiofi G. (2000), *News e dinamica dei tassi di cambio*, Bolonia, il Mulino
- Tommatis A. (1990), *L'oreille et la vie*, París, Laffront.
- Veltz P. (2000), *Le nouveau monde industriel*, Paris, Gallimard.
- Vercellone C. (2008), *Rendita*, en VV. AA., *Lessico marxiano*, Roma, manifesto libri.
- Virno P. (1994), *Mondanità. L'idea del mondo tra esperienza sensibile e sfera pubblica*, Roma, manifesto libri.
- Virno P. (2001), *Parole con parole. Poteri e limiti del linguaggio*, Roma, Donzelli, 1995.
- Virno P., *Lavoro e linguaggio*, in Zanini A., Fadini U. (comp.), *Lessico posfordista*, Milán, Feltrinelli.
- Virno P. (2002), *Saggi di filosofia del linguaggio*, Verona, ombre corte.

- Virno P (2003), *Gramática de la multitud*, Madrid, Traficantes de sueños.
- Virno, P. (2005), *Multitud y principio de individuación*, en *Cuando el verbo se hace carne. Lenguaje y naturaleza humana*, Madrid, Traficantes de sueños.
- Vitale A. (1998), *I paradigmi dello sviluppo. Le teorie della dipendenza, della regolazione e dell'economia-mondo*, Soveria Mannelli, Rubbettino.
- Waldrop M.M. (1996), *Complejidad. Uomini e idee al confine tra ordine e caos*, Turín, Instar Libri [ed. orig.: *Complexity: The Emerging Science at the Edge of Order and Chaos*, Nueva York, Simon & Schuster, 1992].
- Woodward B. (2000), *Maestro. Greenspan's Fed and the American Boom*, Nueva York, Simon&Schuster.
- Zanini A., Fadini U. (comp.) (2001), *Lessico posfordista*, Milán, Feltrinelli.
- Zarifian P. (1995), *Le travail et l'évènement*, París, L'Harmattan.
- Zarifian P. (1996), *Travail et communication*, París, PUF.
- Zarifian P. (2001), *Temps et modernité. Le Temps comme enjeu du monde modern*, París, L'Harmattan.



Otros títulos de la colección Nociones Comunes

Cine-capital. Cómo las imágenes devienen revolucionarias
de Jun Fujita Hirose, 2014

Hegel o Spinoza
de Pierre Macherey, 2ª ed., 2014

Micropolítica. Cartografías del deseo
de Suely Rolnik y Félix Guattari, 2ª ed., 2013

Cuando el verbo se hace carne. Lenguaje y naturaleza humana
de Paolo Virno, 2ª ed., 2013

**Ambivalencia de la multitud.
Entre la innovación y la negatividad**
de Paolo Virno, 2ª ed. ampliada, 2012

Calibán y la bruja. Mujeres, cuerpo y acumulación originaria
de Silvia Federici, 2011

Materialismo ensoñado. Ensayos
de León Rozitchner, 2011

La noche de los proletarios. Archivos del sueño obrero
de Jacques Rancière, 2010

Filosofía de la deserción. Nihilismo, locura y comunidad
de Peter Pál Pelbart, 2009

Breve tratado para atacar la realidad
de Santiago López Petit, 2009

Spinoza o la prudencia
de Chantal Jaquet, 2008

Generación post-alfa. Patologías e imaginarios en el semiocapitalismo
de Franco Berardi *Bifo*, 2007

La historia sin objeto. Y derivas posteriores
de Marcelo Campagno e Ignacio Lewkowicz, 2007

Políticas del acontecimiento
de Maurizio Lazzarato, 2006

