

Este documento ha sido descargado de:
This document was downloaded from:



Nulan

**Portal *de* Promoción y Difusión
Pública *del* Conocimiento
Académico y Científico**

<http://nulan.mdp.edu.ar> :: @NulanFCEyS

+info <http://nulan.mdp.edu.ar/41/>

**EL "DONO" EN LA GRAN EMPRESA CAPITALISTA:
TRANSFORMACIONES Y REACTUALIZACIÓN.***
**The «Dono» in the large capitalist corporation:
transformation and updating**

Giullio Sapelli

*Titular de la Cátedra de Historia Económica
y de la enseñanza de Análisis Cultural de las
Organizaciones. Universidad Estatal de Milán,
Presidente del Centro de Historia de
la Empresa y de la Innovación,
Director de la Fundación G. Feltrinelli.*

Dedicado a Paolo Volponi, a Ivrea y a Urbino

RESUMEN

El presente trabajo es un análisis antropológico y sociológico del proceso de mercado en la economía capitalista.

Describe la subjetividad y no subjetividad del intercambio en el mercado que se subordina a las estructuras de poder y propiedad vía el dinero de la empresa capitalista; particularmente la del tipo anglosajón-americano, en oposición al modelo de Europa Continental-Asia, en el que las

SUMMARY

This paper is an anthropological and sociological analysis of the market process in the capitalism. It describes the subjectivity and non-subjectivity of the market interchange subordinated to the power and property structure via the money of the capitalist corporation particular in the Anglosaxon-American model as opposing to the property principle and then identity to the actors of the interchange.

* Ensayo presentado en el encuentro: *L'heritage de Marcel Mauss* (organizado por Michel Fournier). College de France et Maison de Sciences de l'Homme, 23-24 de mayo de 1997, Paris. Este ensayo debe mucho a la enseñanza y al libro del amigo Maurice Goldier, *L'enigme du don*, Fayard, Paris, 1996.

Roberta Garruccio ha leído una de las primeras versiones de este trabajo y sus comentarios me han sido particularmente útiles. Este ensayo nació en el ambiente estimulante e intelectualmente vivo del Centro de Historia de la Empresa y de la Innovación, del cual soy, desde hace algunos años, presidente. A todos los amigos del Centro y en particular a su director Giuseppe Paletta mi agradecimiento más sincero

familias dan titularidad al principio de propiedad y en consecuencia, identidad a los actores del intercambio.

El auge del poder y de la propiedad vía el dinero, debido a la globalización reduce el intercambio de mercado a una simple relación difusa. Se describe aquí este proceso histórico, desde la postguerra.

Finalmente se analiza la subordinación del trabajo bajo las distintas formas organizativas de la producción, desembocando con la globalización-post-taylorismo- en el trabajo muerto.

The power and property boom via money, due to the globalization, reduce market interchange to a diffuse relationship.

Besides, it describes the process since post war time.

Finally it analyzes labour subordination under different organizational ways of production, leading with the globalization -post/taylorism- to dead labour.

PALABRAS CLAVE

Propiedad de Mercado - Corporación Capitalista - Subordinación del Trabajo.

KEY WORDS

Property Market - Capitalist Corporation - Labour Subordination.

"DONO" Y MERCADO EN LA PROPIEDAD Y EN EL GOBIERNO DE LA GRAN EMPRESA

Hablamos siempre de las grandes transformaciones de la economía contemporánea, pero por una suerte de subordinación a los paradigmas neoclásicos reflexionamos raramente, y sólo en ámbitos gerenciales, sobre las transformaciones que se van efectuando en la gran empresa⁽¹⁾.

Elas son decisivas y tratan de

comprender el cambio de la reproducción extendida del capitalismo mucho más de lo que pueda hacerse reflexionando sobre el éxito final de la transformación productiva: la estructura del consumo y la subjetividad de los consumidores.

Esta última, planteada como decisiva por la configuración del

sistema social.

Pero éste aparece unido al contexto de la cosificada visión marginalista del capitalismo, que otorga al consumidor la última palabra en la realización de la plusvalía mientras que, como sabemos, ésta está destinada a configurarse en primer lugar del proceso de valorización provocado en el ciclo de la explotación del trabajo vivo.

El énfasis puesto en la centralidad del consumidor se acompaña con la centralidad de la transacción o sea del intercambio contractual del mercado*.

A este propósito es necesario subrayar de inmediato el hecho de que la gran empresa capitalista da vida a dos formas generales de intercambio, no sólo a las de mercado, como marca la hipótesis de la teoría académica que prevalece**.

La primera de estas formas es la de mercado.

Ella es impersonal y sobre todo instantánea: moneda contra mercadería y mercadería contra moneda: el intercambio sucede sin dejar rastros tras de sí y sin ser permeable a los actores que están involucrados, salvo que en el instaurar propensiones al consumo y crear expectativas que deben encontrar realizaciones siempre en el intercambio del mercado; esta forma de intercambio se pensaba que fuese propia en cambio del mercado con el cual ella se confrontaba y que contribuía a configurar. En estos últimos tiempos, como diré más adelante enfrentando el problema central que

quiero desarrollar en este ensayo, tal forma de intercambio de mercado caracteriza, en cambio, fuertemente tanto las "*performances*" como la misma morfología de la empresa capitalista.

La segunda forma de intercambio es aquella del no mercado.

Ella es en primer lugar personal, "*face to face*". Es afectiva y contiene en sí tanto el elemento de las obligaciones, como aquel de la presión deseable. El elemento temporal es constitutivo de esta forma de intercambio, y no constituye, claro, desde el punto de vista analítico, el elemento de mayor diferenciación respecto a aquella del intercambio de mercado.

Lo es todavía más de aquella que deriva de la diversidad entre relación impersonal y relación personal, también si en esta forma de intercambio, naturalmente, los nexos entre las personas se superponen seguido y se hibridan de manera que ella asuma una fisonomía que es bastante lejana a la del intercambio social, para asumir en cambio la de la pertenencia y de la identidad, que para su constitución es una relación social incomprensible -a través del modelo de intercambio-.

Del resto resulta evidente el hecho de que en estas relaciones sociales personales el elemento temporal es fuertemente distintivo y difundido: incorpora y constituye tanto la obligación y la fidelidad, como la fe y la reciprocidad, obligando a los actores en el tiempo. Ellos se transforman en

* O. Williamson, "Market and Hierarchies. Analysis and Antitrust implications". Free Press, N. York, 1975

**J. Davis, "An Anthropologist's View of Exchange", Social Antropology, 1996

elementos esenciales de la formación del SELF y del mundo de vida de los sujetos*.

El futuro del intercambio de no mercado es, por consiguiente "largo" y no "inmediato" como en el mercado. Se sedimenta esto en la vida psíquica de los sujetos y fuera de ésta no puede ser interpretado ni comprendido.

El intercambio del no mercado se presenta en la gran empresa y comprueba la duplicidad del mecanismo del "dono", que comprende tanto la solidaridad como la superioridad entre los actores**.

Cuando la superioridad prevalece sobre la solidaridad, se constituye un intercambio jerárquico, presentándose en la sociedad altamente diferenciada -como la gran empresa- (mientras que la pequeña empresa está escasamente diferenciada) en una forma más distributivamente pura respecto a cuanto sucede en las sociedades segmentadas. El intercambio jerárquico está definido por elementos que son obligatorios y que atan a los sujetos en una red de relaciones en la cual el elemento de poder se combina fuertemente con el de la autoridad. Esto se pone de manifiesto en el poder de comando, típico del ejercicio del gobierno en las grandes organizaciones.

Cuando el intercambio de no mercado es, en cambio, "dono", éste es definido en la red relacional a la cual da lugar "in primis" de la identidad de los actores y en la vida espiritual de los

sujetos desde la cristalización de la lógica afectiva*** más que de la cognitiva.

El elemento de la confianza es constitutivo de ambas formas (jerárquica y de "dono") del intercambio de no mercado.

En el de mercado en cambio, ésta puede ser el elemento que favorezca el despliegue y la difusión, garantizando la confiabilidad de los contratos sin la coerción y los costos que de ellos derivan****. Pero en este caso se trata casi siempre de una confianza eminentemente calculadora e institucional, que constituye el elemento que disminuye los roces sociales del mercado y favorece su nacimiento y su continuidad.

En el caso del intercambio del no mercado la confianza es "in primis" personal, o sea articulada y resultante de las relaciones entre actores deseosos y sobre todo cargados más que de una lógica calculativa, de una lógica afectiva.

Los actores en su relacionarse constituyen mundos vitales comunicativos, fuertemente permeables en el tiempo, del elemento distintivo de la reformulación identificatoria del SELF.

Los últimos años de competición global en los mercados unificados de los bienes, de las fuerzas del trabajo y de los capitales han hecho evidente un doble y sólo aparentemente bifurcado proceso social en el interior de la empresa capitalista.

* W. Goldschmidt, "The Human Career. The Self in the Symbolic World", Oxford, 1990.

**M. Godelier, "L'énigme du don", Paris, 1996.

***L. Ciompi, "Über die Struktur der Psyche und ihre Entwicklung. Ein Beitrag zur Schizophrenieforschung, Stuttgart, 1982.

****A. Van de Ven, W. Joyce, "Perspectives on Organizational Design and Behaviour", New York, 1981

Dicha competencia ha introducido poco a poco el mecanismo de mercado en su estructura interna invirtiendo el modelo teórico explicativo y el mecanismo de gestión y de gobierno que lo tenía sobredeterminado desde su surgimiento.

La empresa capitalista, en efecto, se había revelado como la más potente institución del mercado capitalista por haber sustituido el principio de mercado por el principio de jerarquía y los mecanismos de poder y autoridad fueron también reemplazados por el precio de la sistematización y en la organización de los asuntos internos.

Así había siempre hecho propias funciones de la producción y de la distribución en un proceso de ampliación vertical y horizontal de su estructura.

Allí donde este proceso de integración había coincidido -y coincide- con una división creciente entre propiedad y control se asistía al surgimiento de la gran empresa multinacional moderna.

El contexto social externo en el cual se afirma la gran empresa es, por lo tanto, la generalización del intercambio de mercado mientras que en su organización interna ha sido siempre negado, sustituyéndolo por el principio de jerarquía.

En la experiencia norteamericana los derechos de propiedad (elemento esencial en el contexto social antes mencionado) no han sido relegados a las relaciones de status y al complejo de los bienes sociales sustraídos a las reglas del intercambio, pero son

governados por el "achievement".

El afirmarse en la apertura de un mercado de los derechos de propiedad ha representado un momento primordial de la movilización social vertical y ha sido el elemento decisivo de diferenciación del sistema social anglo-norteamericano respecto al europeo: todo se compra y se vende y la moneda es el paradigma no sólo de la circulación de la riqueza en su valor simbólico, sino que es, del mismo modo, el triunfo paradigmático del intercambio con la misma fortaleza moderna de la ciudadanía.

La moneda es en forma develada, el fundamento de la relación entre poder y economía.

Este intercambio gobernado por el dinero, no es sólo transmitido por vía hereditaria, generalmente paterna, sino que se apoya también en el anonimato y la impersonalidad del mercado plenamente desplegado. Es importante reflexionar y tener en cuenta los contenidos de esta relación entre la gran empresa norteamericana y su contexto histórico porque de allí vendrán las más grandes y recientes transformaciones.

Allí donde la separación entre propiedad y control no era y no es realizada en forma desplegada, como en el caso de Europa Continental y en el Asia, la gran empresa se verticaliza y se amplía horizontalmente sin la separación tan acelerada entre propiedad y control como la que habíamos visto asegurarse, en cambio, en el capitalismo anglosajón*.

En la Europa Continental y en Asia

* A Chandler, H Daems, "Managerial Hierarchies: Comparative perspective on the rise of the Modern Industrial Enterprise", Harvard Press, London, 1980

-sin duda en formas diversas- la sistematización del derecho de propiedad no aparece históricamente a través del mecanismo de intercambio y de mercado, por el contrario, sí a través del principio de jerarquía y de alianza: matrimonios entre pertenecientes a la misma clase social y muchas veces entre primos, ampliación de la familia según el paradigma de aquella tradición patriarcal china*. Así también, allí donde la familia nuclear impedía ampliar la esfera de las cuotas de propiedad a través de la cercanía biológica, intervenían estructuras jerárquicas, también ellas de no mercado, que compraban cuotas de la propiedad: el banco en primer lugar, como es típico del capitalismo eurocontinental.

La familia, nuclear o extendida según los modelos europeos, no se ha acaso consolidado como mecanismo de control de la propiedad, allí donde esta difusión de los intermediarios bancarios de las colocaciones no de mercado de los derechos de la propiedad no se ha históricamente establecido de manera prevaleciente, como por ejemplo en Alemania.

Se trata de un mecanismo todo entremezclado con el status y para nada abierto al "achievement". Y no es el caso que allí las empresas quedaron en su mayoría pequeñas o medias y no les fue dado el nacimiento de la gran empresa en forma tan difusa como en otros países: el ejemplo de Italia y de los países del sur de Europa es, por otro

lado, conocido por todos. Ellos (estos países) tienen un capitalismo formado por una multitud de pequeñísimas, pequeñas y medianas empresas y de un reducidísimo grupo de grandes empresas**.

El único ejemplo de crecimiento de las grandes empresas en presencia del rol sistematizado del no mercado de la propiedad es, por otro lado, el asiático por vía de la amplitud de la familia patriarcal allí activa y por vía (esto no debe olvidarse) del rol decisivo consecuencia de las varias formas de estado autoritario que han caracterizado la rápida industrialización de aquellos países***.

Lo que constituía y constituye la esencia de todas estas formas de empresa por grandes o pequeñas que fuesen o son por lo que concernía y concierne a la colocación de los derechos de propiedad era y es un principio no de anónimo intercambio de mercado sino de intercambio personal y de transmisión confiable que radica en la identidad de la pertenencia de sangre entre familiares y entre afines.

La propiedad era y es, entonces, transmitida a través de la consolidación de la forma familiar del poder corporeizado más o menos evidente***.

Entre este horizonte de intercambio personal se instauraba y se instaura una típica relación maussiana de "contradono" y de las obligaciones a rendir. ¿Rendir qué? Rendir fidelidad y generar un mecanismo de confianza entre los

* G Hamilton, N Biggart, "Market, Culture and Authority: a Comparative Analysis of Management and Organization in the Far East", American Journal of Sociology, 1988.

**G. Sapelli, "Southern Europe since 1945, Tradition and Modernity in Portugal, Spain, Italy, Greece and Turkey", London-New York, 1995.

***Y. Kuno, "The Rise of Ersatz Capitalism", Oxford Press, 1988

****E.I. Peters, "The Bedouin of Cyrenaica Studies in Personal and Corporated Power", Cambridge Press, 1990

destinatarios de la propiedad misma.

Existía sí, sin embargo, un mecanismo de intercambio, pero no de mercado, porque el intercambio era sustraído a la visibilidad y a la impersonalidad de la compra venta en el mercado financiero, de los valores inmobiliarios, como es típico del capital simbólico de las sociedades por acciones (según la definición de Hilferding en *Das Finanzkapital*,⁽²⁾ para mi siempre clásica e insuperable).

No se trata de contrato pero sí de intercambio regulado por la difusión y generalización del intercambio mismo: el intercambio, en efecto, es equilibrado desde el principio por el "dono" sustraído al moderado intercambio, porque esto aparece en presencia de una cristalización de la identidad y de la construcción del SELF del SUPER YO, que no se intercambia si no es en un contexto social y psíquico sobredeterminado de la fidelidad a los derechos de sangre y de herencia: la consanguinidad o la afinidad a través de la descendencia biológica o la alianza matrimonial. También en este caso, vemos que el intercambio, sea de mercado, sea el de no mercado (típico del "dono") aparece en presencia de una entidad que no se intercambia y que regula las transacciones de identidad del SELF: la participación adscripta a una descendencia o la inclusión en una alianza. Ella queda sustraída al intercambio monetario o de identidad.

En la gran empresa norteamericana, repito, no ocurre nada de todo esto por cuanto resguarda los derechos de propiedad y de control. Ellos están

imbuídos del intercambio de mercado.

La sola dimensión social que aparece de esta manera constituyéndose como sometida al mercado no es el principio constitucional de pertenencia a la nación, como aparece ideológicamente en las sociedades fundadas sobre la soberanía nacional típica de las tradiciones de la revolución francesa.

Es, en cambio, el patrimonio del poder que deriva del intercambio de los derechos de propiedad a aquellos que no controlan cuotas más o menos altas y que organizan la concesión y la práctica de la democracia como intercambio político del cual Schumpeter ha sido el primer teórico. Se constituye, así, el enriquecimiento del poder invisible que es la otra cara del poder visible del dinero. Es el poder de influencia y de constitución de la plusvalía política típico de la sociedad pluralista norteamericana a desprenderse: se intercambia poder y se da poder para dar al destinatario del "dono" la obligación a la contraprestación y entonces a la obligación, como es típico de los procesos de construcción de la representación de los intereses y del *lobby*.*

El poder, en el intercambio, se transforma así en autoridad.

El intercambio, en efecto, hace que el elemento de la violencia -insisto siempre en el poder- aparezca disfrazado y oculto. De no ser así, el intercambio no de mercado no podría realizarse, porque le faltaría el elemento esencial de la transición de recursos, no sólo materiales sino

*C. E. Lindblom, "Democracy and Market System", Norwegian University press, Oslo, 1988

también afectivos y simbólicos entre los sujetos que aseguran, justamente, la continuidad de la relación en el tiempo.

Cuando es aceptado por los sujetos, tal intercambio se transforma en una doble relación de solidaridad y de superioridad ya que se provoca una obligación a la que conviene prestar atención, en un típico proceso de "rendir" y "rendirse" a la autoridad.

Los procesos aquí sintéticamente descritos e interpretados nacieron históricamente en Norteamérica, pero ahora se están difundiendo en todo el globo terráqueo. De este modo se entrecruzan con otros procesos de intercambio de "donos" y de contraprestaciones del rendimiento: los del "patronage" o del clientelismo, donde la obligación es difusa y donde puede ser tanto más fuerte cuando es entre parientes (hasta la prestación total de grupo, una suerte de "potlach" fundado sobre clientela y sobre "amigos de los amigos"). En este entrecruzamiento tales procesos de intercambio no han sido fisurados pero sí reforzados. Se trata de procesos que son inmediatamente visibles allí donde prevalecen las formas de intercambio no de mercado y las formas de transmisión de la propiedad asiáticas y europeo-continentales.

Allí la transmisión de la propiedad coincide inmediatamente con el poder invisible y no debe comportarse ni con el mercado ni con la política en forma indirecta, ya que en gran medida la condiciona. La condiciona a través de los mismos procesos de transmisión personal del poder, familiares y de *sta-*

tus que son activos, precisamente, en la colocación de los derechos de la propiedad*.

La más grande transformación hoy en curso es la difusión creciente del mecanismo de colocación de los derechos de propiedad de tipo norteamericano en otros contextos sociales, gracias a la globalización y al advenimiento del capitalismo financiero mundial que ha derrotado al capitalismo industrial y que, después de la gran crisis del 1973-1974 se va afirmando en la escala planetaria. El corazón del mecanismo de la reproducción extendida de este capitalismo y la eliminación de todo cuanto no es intercambiable a través de mecanismos de mercado y de todo cuanto no es gobernable desde el proceso de transformación del dinero en mercadería y de la mercadería en dinero⁽³⁾. El corazón del proceso de valorización del capitalismo financiero planetario es la tendencia a la reducción del intercambio de mercado de cada relación social en su inmediatez.

¿Cómo es que ha sucedido todo esto? Lo primero para recordar es que termina sólo ahora la segunda guerra mundial: los Estados Unidos no deben sostener más a los grupos dirigentes de Europa y de Asia con su capitalismo nacionalista y proteccionista.

Hasta 1989 han debido sostenerlos en cada caso en funciones antisoviética y antistaliniana, no obstante los vínculos que esto establecía al proceso de desplegada extensión de su capitalismo industrial y financiero**. Ahora -salvo en Asia, donde la

*R.J. Smith, "Japanese Society. Tradition, Self and the Social Order" Canbrige University Press, 1983

**R.L Hutchings, "American Diplomacy and the End of the Cold war: An Insider' account of US Policy in Europe. 1989-1992. Woodron Wilson Center Press-John Hopkins University Press, Baltimora, 1997.

amenaza china es poderosa, aunque sólo regional sin la capacidad hegemónica planetaria que manifestó la URSS*- los Estados Unidos pueden y deben, para no caer en una gravísima crisis de superproducción, expandir el mecanismo del capitalismo anglosajón donde debe. Pero para hacer esto deben difundirlo en el corazón de la propiedad y del gobierno de la empresa también allí donde, como ya he dicho, no se haya difundido.

La matriz del cambio es en la competencia de tipo nuevo clásica del capitalismo financiero que se ha afirmado irreversiblemente respecto al industrial, sobrepasándolo.** La nueva competencia impone alcanzar dimensiones de escala y de focalización de los recursos a través de masas críticas de tecnología y de capital que impongan cuotas de capital fijo y de inversiones que no pueden ser ya recogidas por vía familiar. El "dono" de la herencia y la cercanía de la consanguinidad no consienten más en acumular las cuotas de capital fijo necesarias para afrontar la globalización. De aquí el recorrido a la generalización del intercambio en la cosecha y en la colocación de los derechos de la propiedad y de aquí el predominio, más o menos rápido y creciente, de los mecanismos de intercambio como el de la bolsa (donde por excelencia se puede intercambiar -trámite de mercado- la propiedad) y de la liberalización de los mercados financieros, que son el mecanismo a través del cual esta generalización de intercambio de mercado se difunde.***

Esto sucede en cada lugar del globo terráqueo, del Asia, "in primis" en Japón (que parecía impermeable a este proceso), hasta Europa continental, con el disgregarse de las grandes empresas familiares en Italia y unos sistemas de control bancarios en Alemania como los acontecimientos recientes de este capitalismo demuestran.

La resistencia a la difusión del intercambio de mercado en este campo viene justamente de la soberanía estatal, donde el principio de la colocación política de los recursos económicos sustrae los mismos al intercambio de mercado, como nos recuerda Godelier.****

No es casualidad que esto suceda en Francia sobre todo, donde la pertenencia a la ciudadanía republicana está sustraída sea al intercambio de mercado sea al intercambio de no mercado -siendo compartida por todas las partes políticas, más allá de las divisiones partidistas- en un durkheimiano SUR MOI donde prevalece la nación y la sociedad, antes que la persona misma (*c'est la Republique...*).

Lo que importa subrayar aquí es la creciente difusión del intercambio de mercado respecto a los mecanismos de "dono" y de "contra dono", de obligaciones a rendir que han sido históricamente típicas de la gran empresa asiática y europea en el control de la propiedad.

*A. Whiting, "Chinese Nationalism and Foreign Policy after Deng", The China Quarterly, 1995

**C. Oman, "The Policy Challenge of Globalization and Regionalization", OECD, Paris, 1996

***M.M. Blair, "Ownership and Control: Rethinking Corporate Governance for the Twenty-First Century" The Brookings Institution, New York, 1997

****M. Godelier, "L'énigme"

Este proceso es evidente también en los mecanismos de gobierno de la gran empresa. Y este fenómeno constituye un relevante elemento de novedad.

La empresa está siempre sustraída en el gobierno de sus recursos internos empresariales (no de los trabajadores) y en el fetichismo de las relaciones sociales, al principio de jerarquía. O sea, el criterio de fondo para el gobierno de la empresa no es más la integración y la coherencia social, como era en un tiempo. Tal criterio era "*in primis*" gobernado por una lógica afectiva y de identidad, fundada sobre la fidelidad de relaciones sociales que venían -para su integración en el interior de la empresa y no dentro de los mercados que la rodeaban- regulada por criterios personales (confiados en el poder indiscutido del "top management") de valoración de las prestaciones, que se medía substancialmente con criterios extra-económicos. O bien, cuando tales factores económicos intervenían en el proceso de gobierno y de selección de las carreras eran estructurados según una valoración de los resultados finales externos a la empresa: a los resultados, en suma, conseguidos en el mercado sobre el cual la empresa actuaba y con el cual interactuaba, contribuyendo muy poderosamente a configurarlo.

El proceso de valorización, por otra parte, era regulado y gestado según una lógica compleja, de "grupo", allá donde parte de las empresas podían ser deficitarias mientras otras rentables: el

encontrarse generaba equilibrio y era el resultado económico final y en su totalidad a ser decisivo para la morfología de la lógica económica y del poder.

Este mecanismo mantenía alejado al mercado de la empresa, ésta era entendida como un organismo administrado por un equipo directivo (según la teoría de mi "estrella polar": Edith Penrose**).

La empresa, en efecto, se constituía internalizando recursos según direcciones tecnológicas y de poder que eran extrañas, en su articularse como elementos constitutivos de la empresa misma, a la lógica difundida del mercado. El mercado era el regulador final sobre la base de los resultados alcanzados y era externo a la empresa: ésta, en su interior, era sustraída al mecanismo de intercambio de mercado. Este concepto es esencial.

La empresa en su mecanismo interno de gobierno dirigencial, era penetrada por mecanismos de intercambio de no mercado -dar, aceptar el "dono", recibir y rendir- en las relaciones sociales de sus altos grupos empresariales. Tales relaciones sociales se articulaban según una colocación del poder fundada sobre una transparente cercanía del grupo profesional histórico-local, politico-partidario ("*in primis*" en las empresas de propiedad estatal).

La quintaesencia del poder personal, tan distinto del corporativo, no está en la sociedad de los beduinos descripta

*T. Haskell, R.F. Teichgraeber III, "The Culture of the Market. Historical Essays", Cambridge University Press, Cambridge, 1993.

**E. T. Penrose, "The Theory of the Growth of the Firm", Blackwell, Oxford, 1959.

por Emyris Peters*, pero, estoy convencido, sí en la gestión de la cúspide del poder de la gran empresa moderna.

Aquí, estaba y está vigente el principio del "dono" de obligaciones a rendir según una filigrana del poder que está bien explícita en las precondiciones generales de las organizaciones sociales: "*Garder pour (pouvoir) donner, donner pour (pouvoir) garder*"**.

Esto que se retiene, que se sustrae al intercambio del "dono" y del "contra dono" era el control final sobre los medios de producción, fuese ello generado por la propiedad o fuese ello generado por el control de la y sobre la jerarquía empresarial. El resto era distribuido y colocado a través del mecanismo del "dono" y de las obligaciones respetuosas y de la obligación a rendir.

La solidez de este mecanismo residía en el hecho que lo que no era y no es evolutivo, a la Thurnwald y a la Mauss (de la prestación total entre el grupo a las prestaciones individuales hasta el intercambio monetario e impersonal)⁽⁴⁾ pero se presentaba como una realidad que parecía irreversible y destinada a precisar indefinidamente la gestión de la gran empresa.

Una de las características salientes del capitalismo financiero ha sido la disgregación de este mecanismo de gobierno de la gran empresa y su desintegración en un complejo de unidad de asuntos que deben cada uno generar provecho, sin atender a la realización del valor del bien producido

frente al mercado externo a la empresa.

Ahora es el mercado quien entra prepotentemente en la empresa. En efecto, a través de un mecanismo de contabilidad y de control continuo de los procedimientos (la "cadena del valor") se simulan los mecanismos del mercado en el interior mismo de la empresa. Ella no es ya concebida como una entidad agregada del principio de jerarquía sino como un conjunto de factores gobernados por el principio de transacción o sea del intercambio contractual del mercado, generalizado también en el interior mismo de la empresa. De aquí, y no es paradójico, pero sí una lógica consecuencia de tal principio, la exteriorización creciente de segmentos productivos, de servicios de funciones directivas de la empresa. Si es posible producir y gestionar con menores costos (aquellos que se sostienen en el interior) procesos de fabricación y servicios fuera de las clásicas fronteras de la empresa, ellos deben ser expulsados de la misma y confiados a productores y gestores externos a la empresa: a los proveedores. Estos procesos de "*outsourcing*" dan lugar a mecanismos de explotación de los recursos físicos y humanos y de compras fijas que puedan ser gobernados mejor fuera de las fronteras de la empresa, disminuyendo los costos del personal y de organización. Pero esto produce y está siempre produciendo más -tanto que se elevan advertencias bastante preocupantes también de parte de importantes grupos allegados al capitalismo industrial y no financiero- la desintegración

*M. Godelier, "L' énigme"

** "Ibidem" p53

y la ruptura de la gran empresa.

La manifestación más evidente de este proceso es la disminución -en el plano mundial- de sus dimensiones de escala, con la consecuente reducción radical de la ocupación*.

Los mecanismos de valorización de las prestaciones dirigenciales han soportado una transformación radical. Se han difundido en primer lugar mecanismos de incentivación respecto a los resultados reunidos en los segmentos en que se subdividen las empresas, sobre la base de aquel mecanismo antes someramente descrito.

El mercado penetra, sin embargo, potentemente en la empresa ampliando el área de las relaciones impersonales y reduciendo las relaciones personales. Nada, en los sistemas gerenciales parece estar sustraído al intercambio.

En verdad no se trata más que de un proceso de cosificación más refinado.

Al mercado se sustrae el poder: siempre. Quedan los "DEI" del poder sobre y del mercado: ellos gobiernan el mismo mercado, sustraído a ello, a riesgo de su caída de legitimidad.

Se trata de un potente proceso de cosificación del "SELF" dirigencial: el mercado gobierna, a la vista, todas las transacciones. Pero el "dono" queda. Y se da invisiblemente, en el oculto misterio del poder. Ello es encamado por aquellos, casi siempre un pequeño grupo, que fijan las reglas de la simulación de mercado y gestionan las

relaciones personales que preceden la aplicación de las reglas de mercado en la empresa, fijándoles las características, con el conocimiento de las consecuencias de todo género que ellas pueden producir. Estos grupos de poder- nuevos sacerdotes del intercambio monetario- dibujan el contexto en el cual puede desplegarse tal poder, que se presenta y se articula en la praxis cosificada como poder impersonal de mercado.

Esto último transforma la última cosificación posible: se da mientras aquellos que lo regulan se niegan y organizan, en efecto, las mismas reglas. En este sentido éste se despoja de la autoridad y se presenta como forma pura de dominio en su desnuda sustancia técnica, pero oculta en esta desnudez (y se trata, por cierto, de un ocultamiento bastante frágil) continúa subsistiendo y alimentándose un nexo finísimo entre poder personal -y por supuesto, relaciones personales- y poder impersonal -y estrechísimas relaciones impersonales-⁽⁵⁾. Esto puede ser entrevisto con facilidad.

Cuando sucede esto el mercado se presenta despojado de toda "moral de sostén" a la Hirsch** y puede, en consecuencia, estar inmerso en discusiones y negado en forma radical de la conciencia de los actores sociales, que provocan su deslegitimación.

La relación personal no desaparece: este fenómeno va fuertemente subrayado. Atraviesa, quizás, una etapa de super cosificación.

La manifestación más evidente y

*D.M.Gordon, "Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working and the Myth of Managerial", Free Press, New York, 1997.

** F.Hirsch, "Social Limits to Growth", Twentieth Century Fund, New York, 1976.

paradójica -ella sí- respecto a cuanto he afirmado- se encuentra en el campo de la prestación laboral del trabajo vivo, de aquel que contribuye al proceso de valorización y que no es ni *management* ni -en ninguna forma- directivo.

Esta paradoja se presenta allí donde la mercadería encuentra su valorización a través de un proceso de crecimiento de la productividad que aumenta en forma antes inusitada la subordinación y la reducción del trabajo vivo al trabajo muerto incorporado en tecnologías siempre más destructoras del trabajo vivo.

Como diré en la segunda parte de este trabajo todo esto aparece en la búsqueda, aún de la investigación, de la reactualización y de la reformulación de las relaciones personales entre sujetos y el intercambio no de mercado, del cual deberían ser portadores no tanto los grupos directivos y propietarios de empresa como en cambio los trabajadores subordinados.

Cuando se verifica este proceso se

da lugar a relaciones personales que se propagan como no deductivas -en el proceso de cosificación- entre las relaciones entre cosas.

Todo esto se evidencia en las nuevas formas de prestaciones del trabajo vivo de la llamada "fábrica post-taylorística y post-fordística".

En ella se pide a los sujetos trabajadores subordinados la participación y "la obligación activa" al proceso de fabricación y de valorización.

La cosificación capitalista aparece de tal modo oculta y sacralizada a través de la exaltación de formas de sacrificio. Se trata de una sabia obra de construcción de un simbolismo neofuncionalístico que enfatiza las lógicas afectivas y las utiliza para ocultar el mecanismo de poder corporativo típico de la empresa y de las grandes organizaciones. Y es éste el otro lado de la difusión desplegada del intercambio de mercado en la gran empresa capitalista moderna.

"DONO" Y TRABAJO. UN INTERROGANTE

La relación entre *"dono"* y mercado en la gran empresa capitalista se hace, por lo tanto, todavía más compleja cuando se examina su acción concreta en las relaciones subordinadas de trabajo.

La reflexión analítica es, como se sabe, suficientemente vasta desde el punto de vista sociológico, pero bastante pobre desde el punto de vista etnográfico y todavía más desde el antropológico.

Sobre la cuestión del *"dono"* y su

relación con el mercado no existe nada relevante científicamente. Sin embargo tal perspectiva es decisiva para comprender las transformaciones en curso.

El trabajo vivo, en estos últimos tiempos, está inmerso en aquello que podemos llamar el "cambio del proceso de subordinación del mecanismo de intercambio de no mercado al de mercado".

En el caso de la propiedad y del control, justamente, es esta última forma

de intercambio que, como ya se ha dicho, subordina a sí misma la primera.

En el caso, en cambio, de la regulación y de la subordinación del trabajo vivo, es la forma de intercambio de no mercado que busca subordinar a sí misma a aquella de mercado.

Puntualicemos el cuadro estructural de la situación.

La así llamada experiencia "taylorista y fordista" ha marcado una época entera de la organización del trabajo vivo en la gran empresa.

Se caracterizaba por la fuerte integración entre normas de regulación social (estilos de vida y prácticas de trabajo), procesos tecnológicos de fabricaciones y modelos organizativos de la empresa. El "fordismo" estuvo en grado de establecer una suerte de convergencia virtuosa entre estos paradigmas: los procesos de organización de la sociedad y de las personas que en ella elaboraban sus universos de construcción del SELF: sus prácticas laborales.

Es importante subrayar que aquello que se acostumbra llamar "fordismo" interesó, con sus reglas y con sus costumbres, sea el orden social globalmente entendido, sea el orden productivo específicamente determinado. Este último se ubica en el centro del primero, superponiendo las personas a las reglas de la parcelización y de la racionalización instrumental laborable. Ella era realizada sobre la base de la expansión absoluta del intercambio de mercado: el trabajo dividido era retribuido con una

racionalidad instrumental que tenía en la economía monetaria un principio de expansión global y omnicomprendiva*.

La esencia del "fordismo", en efecto, es el "taylorismo" (no la regulación social).

Es la forma de intercambio de mercado que transforma a éste en una mercadería en toda su globalidad. Ella no debería jamás dejar espacio a formas no sean de mercado activo y operante de la prestación laboral. Sólo en este modo, en una sociedad capitalista, se puede imaginar el porvenir de las organizaciones sociales, con nuevos niveles de consumo y de aumento del nivel de vida. Esta globalización está determinada por el hecho de que el intercambio sobreentiende el proceso de explotación y de creación de plusvalía: esto que se presenta como un intercambio era y es subordinación del trabajo vivo al trabajo muerto.

Aun a pesar de la dificultad, consecuencia de la defensa y de la transformación del sustrato social del mercado a través de este proceso, la convergencia entre producción y orden social a través del predominio de la forma de intercambio de mercado se realizó sobre todo en los puntos más altos del desarrollo industrial capitalista, pero con formas y medidas bastante desiguales.

En los Estados Unidos surge precozmente entre medio de la primera guerra mundial. En la Europa Continental sólo en los años '30, en la Europa del Sud se realiza tardíamente en los

*M. Godelier, "Transition et Subordination au capitalism", La maison des sciences de l' Homme, Paris, 1991.

años '50 y '60, en los Nuevos Países Industrializados de los cuales hoy tanto se habla, se está afirmando sólo ahora en especialísima y anormal medida, con todas las "ventajas" del retraso económico; ésta, en efecto, consciente de pasar de un estado al otro de la evolución del maquinismo sin hacer propias todas las etapas de la difusión del proceso de valorización capitalista del "pre-taylorismo" se puede pasar directamente al "post-taylorismo".

En definitiva, el "fordismo" había venido constituyéndose fundamentalmente como un sistema de convergencias rígidas entre los factores de la productividad; convergencias garantizadas de la estabilidad del crecimiento, de la baja turbulencia de los mercados, del rol fortísimo del estado sea a nivel de los financiamientos a las empresas sea a nivel de las transferencias de rédito a las familias, o bien a nivel de garantía de las prestaciones universalistas de sostén típicas de una versión específica de "welfare state".

El nuevo modelo de fabricación que emerge hoy de las vísceras de la producción industrial más avanzada es la respuesta a la crisis de aquel modelo de convergencias, en cuanto las rigideces se tornan insostenibles.

En la base, en efecto, del nuevo modelo de fabricación está la así llamada "producción delgada" o sea una producción que resuelve el problema perenne de la reducción de los costos con un uso "frugal" de la automatización y un uso "despiadado" de tiempo⁽⁶⁾.

El uso "frugal" de la automatización deriva de los fracasos de la fábrica completamente robotizada: fracasos

impuestos por las no más existentes convergencias entre solvencia de la demanda y producción de masa. Ahora ella está a escasísima intensidad de trabajo humano y a altísima intensidad de capital fijo: las turbulencias de los mercados y los niveles competitivos imponen, es cierto, tales grados de flexibilidad que ninguna automatización integral puede hasta ahora, tecnológicamente consentir, si no es a costos altísimos.

Todo se agrava, además, por el fracaso del "fordismo" (que nadie recuerda nunca) en el plano de la creación de una "sociedad de consumidores y de ocupados": la sociedad así construida es, en efecto, desigual, sea en los consumidores sea en las ocupaciones.

La variabilidad de los mercados y así mismo de la masa producida debe ser hoy enfrentada con la llamada "flexibilidad global" a riesgo de la muerte de la empresa capitalista. Tal "flexibilidad global" es perseguida a través de un proceso de "flexibilidades locales" importantes y decisivas. Tales flexibilidades son necesarias porque hoy se opera siempre con la pesadilla de la supercapacidad productiva y en la universalidad de presuponer que las formas de la división del trabajo y las formas de la extensión de los mercados están estrechamente entrelazadas, más de cuanto no lo estuvieron nunca.

Ahora, el crecimiento mundial no es más sostenido y continuo, sino bajo e inconstante.

Resta, aún, el principio de continuidad entre viejo y nuevo modelo: el trabajo y sus reglas deben ser prescriptas, o sea programadas e

incorporadas a la tecnología y al sistema de normas hechas propias a través de una relación de subordinación de los hombres que trabajan.

Pero es justamente esta relación de subordinación que hoy se debe ocultar para consentir al mecanismo de funcionar.

Hoy, la "prescripción burocratizada" y de intercambio de mercado típica del "control taylorístico", está sustituyéndose por la prescripción técnica y de intercambio de no mercado. Sólo esta forma de intercambio, en efecto, puede consentir a la prescripción técnica de volverse altamente difundida en un contexto de creciente flexibilización de todos los factores de la productividad. Así es, tal flexibilidad puede realizarse solamente gracias al autocontrol y a la autoprescripción de los tiempos y de los ritmos por parte de los trabajadores, una vez que sean establecidos los objetivos.

Se puede comprender lo que está sucediendo si recordamos que de las nuevas formas de producción emerge un principio general de convergencia entre tecnología, organización y reglas sociales distinto de aquel rígido del pasado: el "sincronismo adaptado".

Esto debe fundarse sobre simplificaciones de las operaciones y armonizado sobre la alta flexibilidad de las prestaciones de los hombres.

En el "fordismo" prevalecía un principio "homeostático", o sea de contigüidad y de homogeneidad de larga data que podía ser gobernado con mecanismos impersonales, regulados

de intercambios inmediatos de mercado (trabajo "cuantificado" contra dinero).

En el "sincronismo adaptado" la intención gerencial y directiva es la de realizar continuamente la integración de la empresa con el mercado desafiando la turbulencia de este último: pero es posible hacer esto sólo negándose a cuantificar el trabajo, como sucedía en el "taylorismo-fordismo" y esto porque, con los grados elevadísimos de flexibilidad ahora requeridos, esta "cuantificación" sería costosísima y muy gravosa desde el punto de vista burocrático, por no poder ser gobernada ni siquiera desde el más refinado sistema informático. En el modelo de la precedente producción de masa era posible separar la producción del mercado y del ambiente a través del sistema de las reservas que protegían la empresa de las variaciones del mercado. Ahora esta separación no es posible: la integración con las bocas de consumo debe ser investigada sea gracias a las nuevas posibilidades de las prescripciones técnicas y tecnológicas, sea de la posibilidad a "donare" de parte del trabajador*.

La forma del capitalismo, como un gigantesco "camaval", se invierte.

Hasta hace poco tiempo era el dueño de los medios de producción a "donare": el paternalismo industrial está allí para demostrarlo, con sus catedrales de los trabajadores ciudad-fábrica, colonias para los niños, hospitales y sanatorios, mutuales de pensiones y aseguradoras.

Todo ofrecido por solidaridad y

*D.I. Levine, "Reiventig the Workplace: How Business and Employees Can Both Win", The Brooking Institution, New York, 1996.

unido a esto, la obligación a la contra-prestación del rendir: ¿Rendir qué? La subordinación naturalmente. Esta, como nos ha enseñado Godelier, es la otra cara del "dono".

Esto que estaba sustraído a tal intercambio no de mercado era la esencia de esta subordinación: la propiedad y la separación entre dirección y ejecución del trabajo que quedaba sólidamente en las manos de aquellos que se demostraban solidarios.

Ahora, los términos del problema están cambiando.

La tendencia general por la cual *"le don est devenu objectivement une affaire avant tout subjective personnelle, individuelle (pour la raison qu') il est l'expression et l'instrument de rapport personnels situés au-dela du marché et de l'Etat"**, se atraviesa quizás con la prevalencia, en otras esferas de la vida de la sociedad, de formas de intercambio no de mercado que se presentan en forma colectiva. Es el caso, en la gran empresa capitalista, del trabajo subordinado, que debería verse "donare" participación y pertenencia al DEI del poder de la empresa.

Esto es esencial, pero esencial es también el hecho de que ahora esta forma de intercambio de no mercado no se presenta más como una forma de resistencia a la propagación del intercambio de mercado, sino que se transforma en una nueva y más refinada estructura de sostén⁽⁷⁾: transformarse en una condición de existencia.

En el "carnaval" del "sincronismo adaptado" postaylorista y postfordista, el "dono" es ahora un proceso que se

presenta como una manifestación más del orientamiento a la acción de los trabajadores que de los propietarios y de los dirigentes, cuya "vida de empresa" es, en cambio, superdeterminada por el intercambio de mercado.

Aquí está la desconcertante novedad de los procesos en curso.

En las reglas institucionales que subdeterminan la fabricación y la producción a nivel laboral, se está componiendo un pasaje decisivo de la lógica definida como "conflictual" a la lógica definida como "cooperativa".

Tenemos que comprender porque se verifica este proceso.

La causa primera es sin duda el hecho de que se han realizado, con este propósito importantes pasos adelante con la reducción del cansancio y de la incomodidad laboral.

Pero no es suficiente sólo esto para explicar el fenómeno. Al mismo tiempo, en efecto, al obrero se le pide participar no sólo de la gestión de la flexibilidad a nivel micro-social, sino que también y sobre todo en la extensión de las cargas de trabajo y de responsabilidad.

Y esto mientras, habitualmente, se asiste a una disminución de los niveles salariales y a una compresión de los perfiles de carrera.

Y esto todavía en el contexto de una difusa desocupación en masa, con las consecuencias que esto provoca en la orientación de la acción de los sujetos.

Se define entonces la contradicción: el "dono" se propone como alternativa al intercambio de mercado en un

*M. Godelier, "L'énigme"

contexto de coerción de los sujetos.

Aquí está el misterio: se "dona" en condiciones de coerción... sin embargo se "dona". Esto es innegable, lo revelan así muchísimas investigaciones y además la experiencia personal de quien escribe este ensayo.

El intercambio de mercado obliga - se podría decir- al intercambio de no mercado y alimenta la difusión. Pero ¿Se trata verdaderamente de un "dono"? Y cuál es el "rendir" de parte del sujeto que es destinatario del "dono".

La pregunta en definitiva es ésta: ¿Esta "cross-fertilization" se establecerá, o quizás se trata de una fase temporalmente muy limitada de la transformación del mecanismo de acumulación extendida del capitalismo?

Responder a esta pregunta es decisivo si a ella no se da una respuesta afirmativa el mismo "post-taylorismo" y el mismo "post-fordismo" están puestos en discusión.

Aumenta el riesgo de que, poco a poco, en lugar de la participación se difunda la anarquía, la separación afectiva, el no reconocimiento emotivo, la sustitución de las prácticas instrumentales a las lógicas expresivas.

Si esto se difundiese, "el principio del 'dono' personal e individual", sería golpeado de muerte con el bloqueo del "sincronismo adaptado" a partir exactamente de la célula elemental de esto: o sea de la fabricación.

En este sentido es dramático observar lo que sucede en Japón. Con el lento pero irreversible disgregarse del modelo "participativo" exactamente a nivel de las normas sociales*.

¿Qué será del "dono" en las sociedades neindustriales y de los servicios del futuro? ¿Quedarán relegado en los intersticios del capitalismo y del intercambio de mercado: práctica benevolente y construcciones de un *SELF* cada vez más dividido y separado de la objetivación del y en el trabajo, epifenómeno de la subordinación, en lugar de la solidaridad?.

*M. Allen, "Undermining the Japanese Miracle. Work and Conflit in a Coalminig Community" Cambridge University Press, Cambridge, 1994.

NOTAS

1) Sobre tal cuestión me permito volver sobre lo dicho en C. Corduas, G. Sapelli, "La empresa, el alma y la forma", "Autoconstruir la comunicación interna", Guerini y Asociados Milán 1996 y G. Sapelli "Antropología de las personas y de las organizaciones" introducción a M. Alveson. "Perspectivas Culturales sobre las Organizaciones", "Personas, Prácticas Sociales Relaciones de Trabajo" Guerini y Asociados Milán 1996 pp. XII - XXV.

2) R. Hilferding, "El capital financiero", editado en italiano con una introducción fundamental de G. Pietranera, por Feltinelli, Milán en 1961 (la primera edición alemana es de 1910)

3) El primero en describir este proceso con alusiones de gran actualidad fue R. Hilferding, "El capital financiero". Sobre este tema, con distinto punto de vista pero con idéntica heterodoxa modernidad de visión, M. Godelier, "Monnaie et richesse dans divers types de société et leur rencontre

à la périphérie du capitalisme", en "Actuel Marx", n.14, 1993, pag. 77-97

4) Sobre esto van las importantes observaciones de B. Juillerat, "L'envers du don: du déceir à l'interdit. Représentations de l'échange et structure oedipienne dans une société mélanésienne", en "Social Anthropology", n.1, 1997, p.2.

5) La más reciente descripción de este fenómeno, pese al desconocimiento teórico que no impide extraer las indicaciones esenciales, está en M. J. Roe, "Strog Manages, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance", Princeton University Press, Princeton, 1997.

6) A cargo de S. Mariotti "Sobre una nueva organización de la producción. Las fronteras del post-fordismo". Etas Kompas, Milán, 1994.

7) Era la inspiración analítica, esta, de J. Parry y M. Bloch, (eds), "Money and the Morality of Exchange", Cambridge University Press, Cambridge, 1989.

• El presente trabajo fue traducido del Italiano por la prof. Mirta Costanzi